



MEDARCA

Investeringsmemorandum

Teckningsperiod 31 augusti–22 september 2020



INVESTOR TARGET

Innehåll

- 2 Bolaget i korthet
- 3 Vd har ordet
- 4 Bakgrund och motiv
- 4 Verksamhetsbeskrivning
- 6 Produkter
- 8 Marknad
- 9 Konkurrenter
- 10 Strategi och expansion
- 12 Finansiella mål
- 12 Användning av emissionslikvid
- 13 Styrelse och ledning
- 14 Aktiekapital och ägarförhållande
- 14 Finansiell översikt
- 15 Riskfaktorer
- 16 Erbjudandet i korthet

Bolaget i korthet

Bolaget verkar inom smart läkemedelshantering som är en del av en övergripande global IoT- och digitaliseringstrend, vars mål är att öka effektivitet, resursutnyttjande och patientsäkerhet inom äldreården. Sverige och Europa utgör företagets initiala primära marknader, samtidigt som dess tjänster och produkter på sikt bedöms kunna skapa nytta världen över.

Bolagets produkter inkluderar både hård- och mjukvarulösningar, bland annat i form av smarta läkemedelsskåp som automatiskt kontrollerar att medicinen hanteras av rätt personer och ges till rätt vårdtagare vid rätt tillfälle. Resultatet är en läkemedelshantering som kräver mindre administration, ökar säkerheten och minskar svinet av läkemedel genom överskådlig lagerhantering.

I lösningen ingår även en datacentral och informationsskärmar vilket möjliggör att administration och spårning av medicin kan göras på distans.

Nyligen har bolaget även startat en satsning mot den växande marknaden inom storskalig desinfektion.



Vd har ordet

Bolaget Medarca började med att några svenska ingenjörer med erfarenhet från kontanthantering i Europa såg liknande behov av att digitalisera och öka säkerheten inom vården. Fortfarande hantverades läkemedel med manuella listor och med begränsad uppföljning. Resultatet blir dyrt, tidsödande och framförallt farligt. Detta gällde vården i både Sverige och i övriga Europa. När en kommun i södra Sverige i samma period bad om hjälp med att få stopp på svinnet av narkotikaklassade läkemedel på sina äldreboenden inleddes arbetet med att starta Medarca.

Vi blir allt äldre som befolkning vilket leder till att äldrevården i dag har ett stort behov av att växa. 2070 förväntas antalet européer som är över 80 år gå från dagens fem procent av befolkningen till 13 procent. Enbart inom äldrevården i Europa finns det över fyra miljoner människor i behov av heltidsboende, utökar man marknaden även till äldrevård i hemmet är siffran 25 miljoner och antalet patienter stiger för varje år. Parallellt med det växande behovet ökar bristen på vårdpersonal. Behovet av effektiva, säkra och digitala lösningar är därför högprioriterat.

Efter fyra års utveckling tillsammans med kommuner och privata företag har Medarca skapat marknadens, i särklass, mest kompletta system för att säkert hantera läkemedel inom äldrevården. Det första läkemedelsskåpet lanserades under hösten 2019 och mottogs positivt av marknaden. Samtidigt har vi, trots att covid-19 under en period satt stopp för all kontakt med äldrevården, byggt upp ett stort kontaktnät av kommunala och privata kunder som önskar hjälp med digitaliseringen. Det kommer att gå snabbt när äldrevården öppnar upp igen.

Produktlanseringarna har fortsatt och Medarca har i dag marknadens kraftfullaste sortiment. Två säljare med gedigen erfarenhet hjälper nu till att växla fokus från lansering till expansion. Vi fortsätter marknadsutvecklingen i Sverige och har nyligen även påbörjat exporten till EU, där företaget har ett värdefullt distributionsnätverk efter många års kontakter inom exportindustrin.

Med ett starkt produktprogram, och en sällsynt spännande och växande marknad, ska vi fortsätta med marknadsinsatserna. Genom de ordrar företaget fått hittills har det visat sig att produkterna har ett stort värde för kunderna och att det finns en vilja att betala för det Medarca utvecklat.

Nu gäller det att ta tillvara på möjligheten och våga expandera kraftfullt. Inom fem år är målet att finnas i 30 länder och att ha nått en omsättning på över 200 miljoner kronor.

Jag har högt förtroende för vårt team, där lång erfarenhet av internationella lanseringar kommer gynna vår expansion och få bolaget att växa i rask takt. Nu ska vi ta Europa och världen, jag hoppas att du vill följa med oss på vår resa.

”Inom fem år är målet att finnas i 30 länder ...”

Lars Malmgren
Vd Medarca



Bakgrund och motiv

Medarca bildades då grundarna, en grupp ingenjörer, identifierat tydliga utmaningar och möjligheter inom vården och äldreomsorgen. Ett par större trender som skapat stora möjligheter för bolaget är en åldrande befolkning, vilket resulterat i brist på vårdplatser och därmed ett behov av att bygga ut äldreomsorgen i rask takt, samt en önskan från regeringen om att digitalisera rutinmässiga uppdrag inom äldreomsorgen.¹

Även inom övriga EU finns planer på att utöka digitaliseringen. För dagens äldreomsorg har dessa trender skapat stora problem med en hårt överbelastad vårdpersonal, där manuell hantering av läkemedel har resulterat i stress, stort svinn och låg spårbarhet av medicin. Som ett resultat av dagens utmaningar har Sveriges kommuner och regioner identifierat att felaktig läkemedelshantering är en ledande orsak till att personer skadas inom vården. Medarca ger äldreomsorgen möjligheten till effektivare arbetssätt och verktyg för bättre rutiner, vilket skapar mer tid för kvalitativ vård.

Beprövad produkt

Medarca påbörjade fullskaliga test av sina skåp med Förenade Care 2019, vilket efter sex lyckade månader resulterade i att Förenade Care köpte skåpen. I dag levererar Medarca utrustning till tre av Förenade Cares hem, med en kommunicerad avsikt från dem att köpa eller hyra ytterligare produkter. Även inom kommunal verksamhet finns beslut om betalda tester. Feedback från vårdpersonalen kan intyga att Medarcas lösningar ger ökad trygghet, motverkar misstag och sparar tid.

I ett räkneexempel gjort tillsammans med vårdpersonal på äldreboenden i en kommun i södra

Sverige har det visat sig att bolagets läkemedels-skåp Meddibox sparar vårdpersonal 1 520 timmar per år och avdelning om man jämför med helt manuella rutiner, eller 600 timmar per år om man jämför med konkurrerande semi-automatiska system. Medarca är ensam på marknaden med ett komplett digitalt system.

Motiv

Bolaget skiftar nu från utveckling och lansering till tillväxt och expansion. Kapitalet från emissionen kommer i huvudsak att användas till marknadsföring och försäljning, samt för att vidareutveckla både läkemedels- och infektionshantering, något Medarca idag har kompetensen att göra internt.

Identifierade behov inom äldreomsorgen:

- minska stress och oro hos personalen,
- förebygga stölder och svinn av läkemedel,
- minimera risken för felmedicinering,
- förenkla introduktionen av ny personal och
- frigöra mer tid för direkt vård av patienterna.

Verksamhetsbeskrivning

Medarca är ett medicinteknikbolag som utvecklar både intelligent hård- och mjukvara för säker läkemedelshantering primärt avsett för äldreomsorgen. Bolaget har i dag sitt fäste i Malmö, där man i dag har fyra anställda.

Produktutveckling av de fysiska läkemedels-skåpen och mjukvara sker internt i Malmö, medan

2016

Teamet skapas och marknadsundersökningar av äldreomsorg, sjukhus och apotek påbörjas.

2018

Medarca ingår samarbete med Högskolan i Halmstad angående digitalisering av vården.

2018

En kommun i södra Sverige efterfrågar smartare lösningar för sin läkemedelshantering. En första prototyp av Meddibox tas fram.

2018

Officiell bolagsbildning.

2019

Samarbete ingås med en leverantör i Slovakien för produktionen av bolagets produkter.

2019

Patentansökan lämnas in i Sverige.

2019

Fullskaligt test med Förenade Care påbörjas – tio Meddiboxar installeras och resulterar i att de köps efter sex månader.

2019

Första serietillverkade produkten.

2019

Bolaget vinner Venture Cup Syds pris inom gruppen Impact Maker.

produktionen outsourcats till partner i Slovakien, där det finns en lång historik av samarbeten.

Försäljning, installation och löpande service mot kund i Sverige hanterar Medarca själv samtidigt som distributionspartners planeras hantera övriga Skandinavien och Europa. Mellan 2017–2020 fokuserade bolaget i huvudsak på teknisk utveckling och marknadsundersökningar. Under första halvan av 2020 blev den huvudsakliga tekniska utvecklingen klar, vilket innebär att organisationen nu börjat lägga mer resurser på försäljning och service.

Fokusområde

Medarcas fokusområde är smarta läkemedels- och nyckelskåp avsedda för äldreomsorgen. Medarca tittar även på andra tillväxtområden, där de områden som har synergier med befintligt fokusområde prioriteras. Den generella vården är givetvis ett sådant område, men det finns också sekundära marknader som undersöks, exempelvis nyckelskåp för biluthyrningsbranschen med mera.

Vision

Medarcas primära vision är att bidra till att personal och vårdtagare på äldreboenden får ökad tid till mänskliga interaktioner, att personalen upplever minskad stress, samt att hanteringen av läkemedel blir säkrare genom bättre uppföljning och distribution. Medarcas vision möjliggör en säker

medicinhantering och minskar stress för personalen inom den alltmer växande äldreomsorgen.

Mission

Bolagets mission är att producera och leverera pålitlig utrustning, med kort inläringstid, som löser utmaningarna inom modern medicinhantering. Avsikten är att bli en respekterad leverantör i Sverige och internationellt.

Affärsmodell

Medarca har fyra intjäningsområden; hårdvara, mjukvara, installation och service. Affärsmodellen är baserad på B2B-försäljning mot privata och offentliga aktörer och bygger på tre försäljningsalternativ – direktförsäljning, leasing och uthyrning.

Ett typiskt leasingavtal är uppbyggt så att Medarca själva äger mjuk- och hårdvaran som leasas ut till kunden i avtal som sträcker sig över fyra år, med löpande option att förlänga. Kunden kan även efter fyraårsperioden köpa loss hårdvaran. Medarca står för installation av produkten, utbildning av personalen, samt underhåll och uppdatering av mjukvara.

Dagens produktionsavtal med leverantören i Slovakien innebär att Medarca har kapacitet till stora beställningar med kort leveranstid. För att klara detta har bolaget identifierat behovet av att ha ett lager av läkemedelsskåp på mellan 100 och 500 enheter.

Försäljningstyp	Ägarbild	Bruttomarginal
Direktförsäljning	Kunden äger produkterna.	Cirka 50 procent.
Leasing	Målet är att kunden tar över ägandet på sikt.	Cirka 50 procent.
Uthyrning	Medarca äger produkterna.	Över 60 procent.

2019

Emission på tre miljoner kronor. Bidrag och lån från Almi.

2020

Ytterligare order på Meddibox från Förenade Care.

2020

Efter önskemål från Förenade Care utvecklas ett digitalt nyckelskåp.

2020

Order på nyckelskåp från Förenade Care.

2020

Medarca får exklusiv rätt att sälja Sterisafe på den svenska marknaden.

2020

Två säljare rekryteras.

2020

Skapande av två affärsområden: Medication Management och Infection Control.

2020

Inleder nära samarbete med ett antal kommuner för vidareutveckling av medicinhanteringen inom äldreomsorgen.

2020

Exportförsäljning påbörjas. Testorder på helt boende inom Lunds kommun.

Produkter

Meddibox

Skåp för särskilt boende. Full registrering av mediciner med full spårbarhet och automatiska rapporter av alla uttag. Separat säkerhetslucka för narkotikaklassade preparat.

Meddibox har en rad smarta digitala funktioner som till exempel stor skärm, digital signering, logg för tid och insats samt larm vid utebliven medicinering.

Meddinet

Mellanklassen med digital skärm för både ordinärt och särskilt boende (*särskilt boende*: 24h vård på ett boende; *ordinärt boende*: vård i hemmet). Fungerar som Meddibox i mindre format.

Meddilight

Det minsta alternativet som erbjuder en mobil lösning för ordinärt boende. Skåpet erbjuder en nyckelfri lösning med digital signering och använder en app för smarttelefon istället för digital skärm.

Meddistore

Ett centralt läkemedelslager för lagring av större mängd läkemedel. Färdig produkt förväntas under 2021.

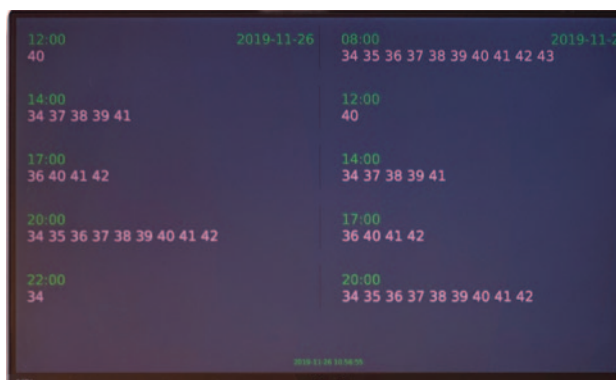
Marknadens mest effektiva spårbarhet av svin:

- åtkomst till medicinen är styrd med accessrättighet och spårbarhet,
- särskild lucka för narkotikaklassade preparat med styrd access,
- retursystem för ej tagen medicin,
- adminverktyg för delegering och kontroll,
- automatiska rapporter och
- kontrollfunktion att medicineringen är genomförd.

”Alla har en överblick och systemet varnar om vi har glömt något, det går inte att missa. Det ger en stor känsla av trygghet. När det lyser rött är det en signal till oss alla att hjälpas åt.”

– Sjuksköterska





Meddinfo

Meddinfo

Infoskärmen Meddinfo ingår i den kompletta systemlösningen för särskilt boende. Skärmen ger en central översikt av alla rum på avdelningen, visar tid för ordination och skapar trygghet genom att larma om någon avvikelse i medicinhanteringen uppstår.

Meddizentral

Mjukvaruplattform för läkemedelsskåpsprodukterna med en central databas för integrationsmöjligheter till centrala system. Meddizentral binder samman läkemedelsskåp och Meddinfo för optimerad administration.

Via webbläsare kan ansvarig personal se vilka uttag som gjorts, av vem och när. Aktuellt innehåll i skåpen visas och uppföljning av signeringslistan sker på ett snabbt och enkelt sätt.

Meddikey

Ett intelligent nyckelskåp byggt för särskilt och ordinärt boende där användarna identifierar sig med ett unikt kort eller bricka för att kunna öppna dörren och få tillgång till nycklarna. Nyckelskåpet är moduluppbyggt och kan hantera 20–80 nycklar.

Med Meddikey styr man så att varje användare endast får tillgång till specifikt utvalda nycklar. Systemet erbjuder total spårbarhet på uttag och retur.



Meddikey

Infection Control

Sterisafe ger nya möjligheter

Genom ett avtal med danska Sterisafe har Medarca fått ett ytterligare produktområde i sitt utbud. Avtalet innebär att Medarca har rätten att sälja unika Sterisafe på den svenska marknaden, vilket breddar bolagets kundkrets till den bredare privata och kommunala sjukvården.

Vid en lyckad försäljningsperiod på sex månader får Medarca ensamrätten till försäljningen i Sverige, där man har en god chans att skapa en nischmarknad för ultra-disinfekterad miljö.

På grund av covid-19 har storskalig desinfektion även flyttats upp på prioritetsslistan i flera branscher utanför vård och omsorg, vilket breddar marknadspotentialen ytterligare.

Om Sterisafe

Sterisafe är ett robotsystem för att desinfektera hela rum. Sterisafes unika ozonlösning använder enbart vatten och elektricitet och är således helt fri från kemikalier.

Systemet dödar 99,99999 procent av alla bakterier och virus på ytorna i ett rum och renar samtidigt luften.



Marknad

Medarca siktar i första hand in sig på privata och kommunala äldreboenden. Sverige står initialt i huvudfokus med avsikten att påbörja export till Europa och övriga världen i efterföljande satsningar med start andra halvan av 2020. Sverige har i dag över 120 privata bolag som är aktiva inom äldre vården, samtidigt har samtliga Sveriges 290 kommuner äldreomsorg. Nettoomsättningen för de privata vårdbolagen överstiger 22 miljarder kronor per år.

Medarca har som mål att äga fem procent av marknaden för läkemedelsskåp avsedda för äldreomsorgen inom fem år.

Äldreomsorg:

- över 100 000 bäddar fördelat på privata och kommunala bolag i Sverige,
- över 120 privata bolag inom äldre vården,
- 30 av de största privata bolagen omsätter över 100 MSEK vardera och
- över fyra miljoner bäddar inom äldre vården i Europa.

”Om rutinmässiga arbetsuppgifter tas över av teknik frigörs omsorgsprofessionernas tid till att utforma en mer mänsklig omsorg, med mer tid till möten, samtal, gemensamma måltider och närvaro.”

— Regeringskansliet¹

En marknad med utmaningar

Marknaden för äldreboenden förväntas växa i snabb takt framöver. I en analys 2019 konstaterade 44 procent av Sveriges kommuner att de har brist på platser på sina äldreboenden.²

Undersköterska inom hemtjänsten, hemsjukvård eller på äldreboenden är Sveriges vanligaste yrke, med en yrkesgrupp på över 150 000 anställda. Yrkesgruppen präglas av hög belastning och mycket stress, vilket resulterat i en högre sjukfrånvaro bland undersköterskor inom äldreomsorgen jämfört med andra branscher.³ Medicinhantering är en stor del av den administrativa bördan på personalen och även ett område där mänskliga misstag är vanliga.

De största privata aktörerna i Sverige har tio procent av marknaden för äldrevård:

- Attendo Sverige AB
- Frösunda Omsorg AB
- Aleris Sjukvård AB
- Vardaga Nytida Omsorg AB
- Förenade Care AB

Bolagen anställer i dag över 15 000 personer och omsätter tolv miljarder SEK.

Global tillväxt

2017 var den globala marknaden för äldrevård 5,6 miljarder dollar enligt BCC Research, som spår att marknaden växer till 13,6 miljarder dollar 2022.⁴ Det ger en årlig tillväxt på 19,2 procent.

Även i Europa förväntas marknaden för äldrevård växa i rask takt och behovet av att digitalisera vården är stort. 2070 förväntas antalet européer som är över 80 år gå från dagens fem procent av befolkningen till 13 procent.

Medarcas produkter kan medverka till att EU klarar framtida utmaningar inom äldre vården. Bolaget har som målsättning att äga en (1) procent av den europeiska marknaden för läkemedelsskåp avsedda för äldreomsorgen år 2024.

Ökad budget

I Europa finns det i dag över fyra miljoner platser på äldreboenden. Precis som i Sverige ökar medelåldern i de flesta övriga europeiska länderna, vilket leder till ett behov av att öka kapaciteten sett till antalet platser och tillgänglig personal. För att klara detta krävs mer pengar. I dag spenderar EU:s medlemsländer i medel under två procent av BNP på äldre vården, 2060 förväntas denna siffra behöva dubblas.⁵ För att klara utmaningarna måste man i Europa såsom i Sverige utöka digitaliseringen inom vården, vilket gynnar Medarcas expansion.

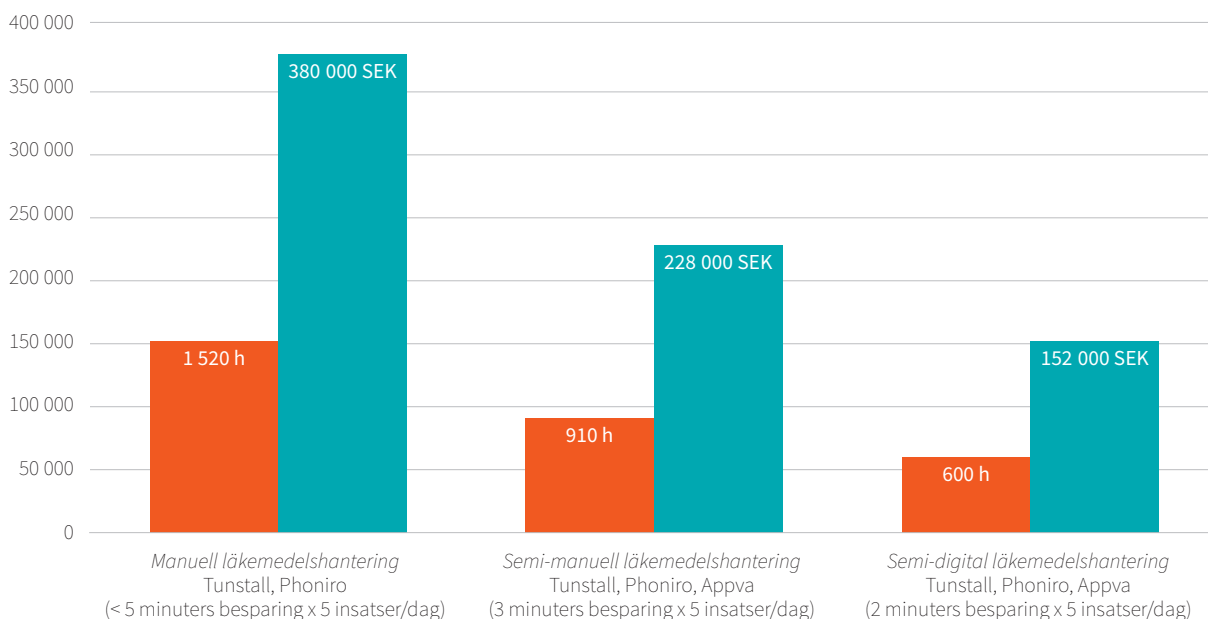
Konkurrenter

Det finns i dag flera bolag inom Sverige och Europa som konkurrerar med delar av Medarcas lösning, men ingen konkurrent som levererar samma helhetslösning. Den vanligaste metoden för att hantera medicin och rapportering består i dagsläget av olika typer av medicinskåp, ibland med nyckel och lås, tillsammans med manuella rutiner för rapportering.

Dessa metoder är tidskrävande och leder till osäkerhet och stress. Det finns ett fåtal appar som fokuserar på rapportering, men de hanterar inte förvaring, kontroll och administration. De närmsta helhetslösningar som existerar i dag fokuserar på stora lagermiljöer, utan koppling till brukare, och är således inte konkurrenter inom samma marknad.

ROI – Meddibox jämfört med konkurrenternas lösningar

Besparing i timmar och kronor för respektive funktionssegment. Besparing i kronor räknas på antal h x 250 kronor inklusive sociala avgifter. Beräknat på en avdelning på tio lägenheter under ett år.



En jämförelse av funktioner

Medarcas produkter i jämförelse av funktioner med konkurrenternas produkter.



Strategi och expansion

Medarca har börjat växla från utveckling till försäljning. Sverige står fortsatt i fokus men exporten mot Europa förväntas vara igång andra halvan av 2020, bolaget har väletablerade kontakter på den europeiska marknaden. Den övriga internationella marknaden sonderas.

Etablerat nätverk

Genom nyckelpersoner i bolaget har Medarca fördelen att besitta ett brett försäljningsnätverk inom EU. Nätverket kommer från tidigare uppdrag inom kontanthantering i Europa, en bransch där bolagets ledning bevisat besitta kompetensen att bedriva framgångsrik export i över 20 års tid. Då det affärsområdet minskar i snabb takt leder det till att många aktörer inom Medarcas nätverk söker nya distribuerings- och försäljningsområden.

Export

Att etablera ett distributionsnätverk tar tid, men när det finns på plats ger det bolaget en stark marknadsposition och lönsamhet. Planen är att inleda export med två distributörer på en mindre skala under 2020. Distributionsnätverket planeras att växa till sex distributörer 2021, tolv 2022 och 30 stycken 2025.

Skalbarhet

Flera faktorer gör Medarcas erbjudande skalbart inom Sverige och Europa. Till att börja med har bolaget en försörjningskedja som kan anpassas för att kunna

tillgodose större beställningar där bolaget tar en månadsavgift som ökar intäkterna stadigt vid volymökningar, samtidigt som kostnader för utveckling och produktion enbart ökar i mindre utsträckning. Vidare är den manuella hanteringen av medicin sig lik över hela Europa, vilket gör det enkelt för Medarca att implementera sina produkter på nya marknader. Slutligen erbjuder Medarca produkter som kan implementeras inom helt nya industrier, behovet av säkra nyckelskåp finns bland annat inom biluthyrning.

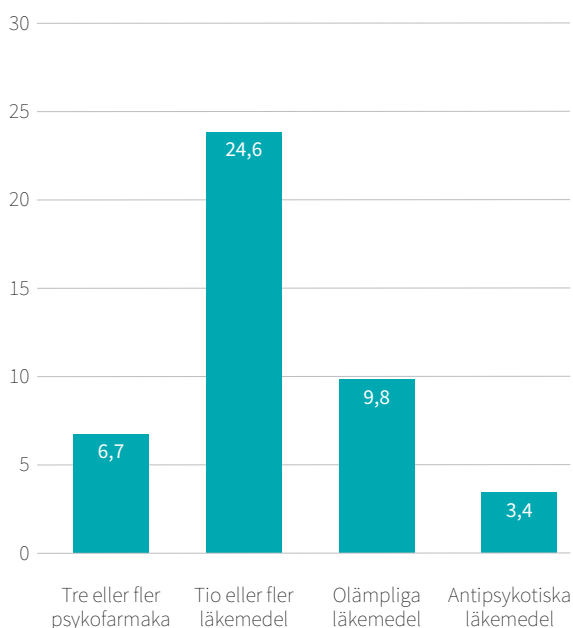
Exit

Medarca ligger i framkanten av utvecklingen av säker, digital läkemedelshantering på en marknad där efterfrågan av bolagets produkter förväntas växa i snabb takt. Ledningen har som mål att notera bolaget på en lämplig handelsplats inom fem år, men ser även goda möjligheter att bli uppköpta av en stor internationell aktör innan dess.

År	Antal distributörer
2020	2–5
2021	6–12
2022	12–15
2023	15–25
2024	25–50
2025	30–50

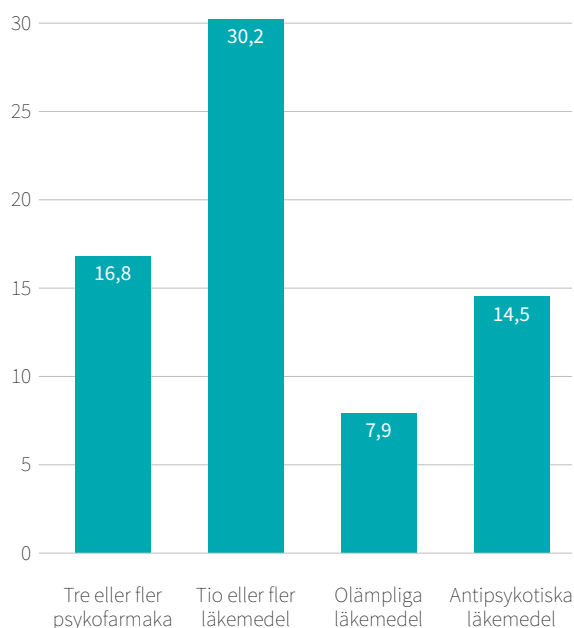
Läkemedelsanvändning bland personer med hemtjänst

Andel personer 75 år och äldre i *hemtjänst* med läkemedelsförskrivning, år 2019 (procent). Källa: Läkemedelsregistret, Socialstyrelsen.



Läkemedelsanvändning bland personer i särskilt boende

Andel personer 75 år och äldre i *särskilt boende* med läkemedelsförskrivning, år 2019 (procent). Källa: Läkemedelsregistret, Socialstyrelsen.



Innan slutet av 2020

- Färdigställd utveckling av mjuk- och hårdvara.
- Två anställda inom sälj.
- Kontaktat 15–25 procent av den svenska marknaden.
- Minst fyra kunder.
- Två etablerade distributörer inom EU.
- 150 sålda enheter av Meddibox, Meddikey eller Meddilight.
- Lansera Meddistore.
- 2,9 MSEK i omsättning.

Innan slutet av 2021

- Presentera bolaget på minst en svensk och en europeisk mässa.
- Nio anställda inom service, mjukvaruutveckling och försäljning.
- Sex distributörer inom EU.
- 520 sålda enheter av Meddibox, Meddikey, Meddilight eller Meddistore.
- 18 MSEK i omsättning.

Innan slutet av 2022

- Presentera bolaget på minst en svensk och tre internationella mässor.
- Tio anställda inom service, mjukvaruutveckling och försäljning.
- Tolv distributörer inom EU.
- 1 430 sålda enheter av Meddibox, Meddikey, Meddilight eller Meddistore.
- 62 MSEK i omsättning.
- EBITA 19 MSEK.

Innan slutet av 2023

- Presentera bolaget på minst en svensk och fyra internationella mässor.
- Tolv anställda inom service, mjukvaruutveckling och försäljning.
- 15 distributörer inom EU.
- 3 000 sålda enheter av Meddibox, Meddikey, Meddilight eller Meddistore.
- 93 MSEK i omsättning.
- EBITA 30 MSEK.

Innan slutet av 2024

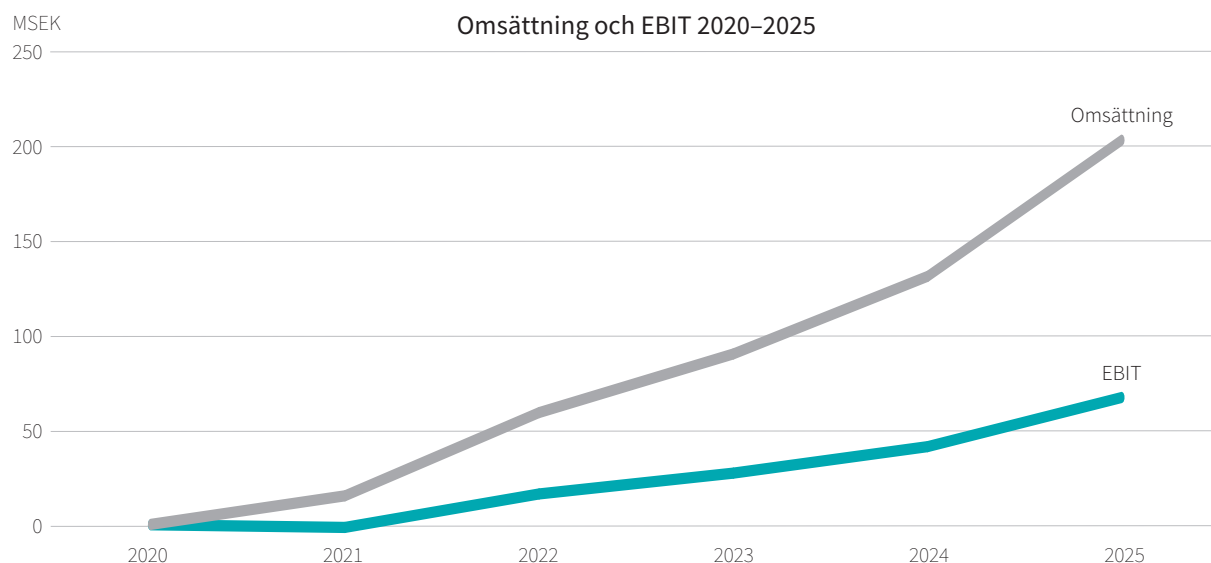
- Presentera bolaget på minst en svensk och fyra internationella mässor.
- Tolv anställda inom service, mjukvaruutveckling och försäljning.
- 25 distributörer inom EU.
- 5 100 sålda enheter av Meddibox, Meddikey, Meddilight eller Meddistore.
- 134 MSEK i omsättning.
- EBITA 44 MSEK.

Innan slutet av 2025

- Presentera bolaget på minst en svensk och fem internationella mässor.
- 13 anställda inom service, mjukvaruutveckling och försäljning.
- 30 distributörer inom EU.
- 9 630 sålda enheter av Meddibox, Meddikey, Meddilight eller Meddistore.
- 206 MSEK i omsättning.
- EBITA 70 MSEK.
- Exit genom notering eller försäljning.

Finansiella mål

År	Total försäljning (SEK)	Produktkostnad (SEK)	Antal anställda	GM (SEK)	GM (%)	SG&A (SEK)	SG&A (%)	EBITA (SEK)	EBITA (%)
2020	2 990 900	1 630 000	4	1 360 900	46	4 099 000	-	-2 738 100	-
2021	18 049 800	9 100 000	9	8 949 800	50	10 318 000	-	-1 368 200	-8
2022	61 709 300	29 200 000	10	32 509 300	53	13 628 000	22	18 881 300	31
2023	93 365 000	46 200 000	12	47 165 000	51	17 434 000	19	29 731 000	32
2024	133 747 600	67 600 000	12	66 147 600	49	21 911 000	16	44 236 600	33
2025	205 994 300	105 900 000	13	100 094 300	49	29 870 000	15	70 224 300	34



Användning av emissionslikvid

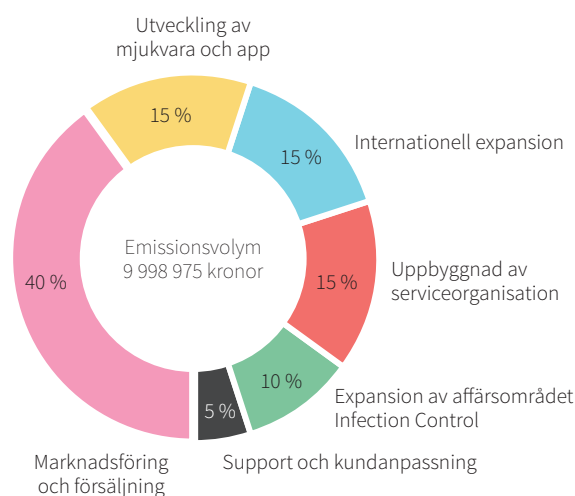
Nuvarande emissionslikvid avser att finansiera bolagets omställning mot ökad försäljning. Utgifterna inkluderar anställningen av ytterligare säljare mot den svenska marknaden, ökat produktlager redo för leverans till nya och befintliga kunder, samt utgifter i och med processen att inleda samarbetet med två distributörer på den europeiska marknaden. Det krävs en större supportfunktion för att hantera fler installationer och uppföljning.

Vidare krävs finansiering av mjukvaruutvecklingen som intensifieras andra halvan av 2020. Avsikten är att kunna hantera integration mot kundens system, bland annat Pascal och Tieto.

I och med avtalet med danska Sterisafe används en del av likviden för att expandera affärsområdet Infection Control.

Vid en fullteckning av emissionen väntas pengarna räcka 2022 ut.

Fördelning av emissionslikvid för perioden 2021–2022



Styrelse och ledning



Lars Malmgren, vd

Lars har över 30 års erfarenhet av exportförsäljning och företagsledning, med särskild kompetens av att lansera och driva bolag på den internationella marknaden. Lars har sedan tidigare ett utvecklat distributionsnätverk inom Europa.

Anders Sjöström, teknisk chef
Ansvarig för produktutveckling. Anders har över 40 års erfarenhet av produkt- och projektutveckling inom ledande globala företag. Anders besitter viktig kompetens inom upprättandet av IP-rättigheter och patent.



Leif Persson, styrelseordförande

Ansvarig för affärsutveckling. Leif har över 40 års erfarenhet av affärsutveckling med inriktning på försäljningstillväxt och verksamhetsoptimering.

Per Ola Ingvarsson, mjukvaruchef
Ansvarig för utveckling av mjukvaruprodukter och integrationer. Per Ola har en lång historik av att utveckla och lansera pålitliga mjukvaruprodukter, inom bland annat valutahantering, åt både privata och professionella kunder.



Aktiekapital och ägarförhållande

Medarca har i dag fem storägare med 17 procent ägande vardera. Bolagets styrelsemedlemmar utgör fyra av storägarna, vilket innebär att grundar-teamet äger 68 procent av bolaget gemensamt. Den femte storägaren är Anders Alvin, en erfaren entreprenör utan aktiva åtaganden i bolaget. Övriga 15 procent ägs av tio olika investerare, där ingen har en ägarandel som överstiger 2,5 procent.

Ägare	Ägarandel
Lars Malmgren	17 %
Anders Sjöström	17 %
Leif Persson	17 %
Per Ola Ingvarsson	17 %
Anders Alvin, via Bassman AB	17 %
Övriga tio investerare	15 %

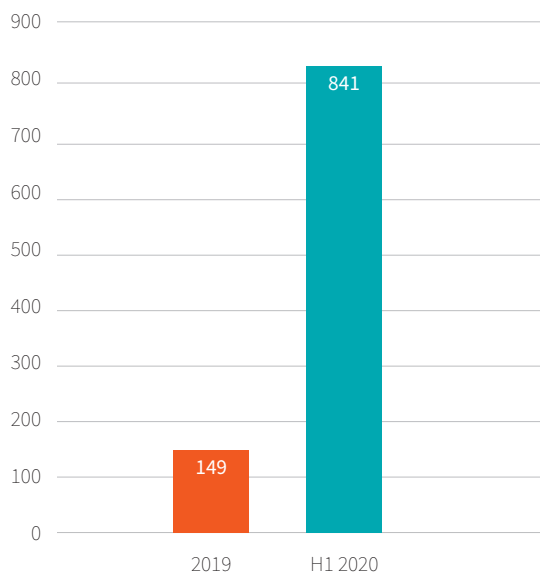
Utöver den tidigare emissionen på tre miljoner kronor har verksamheten finansierats av ett bidrag på 100 000 kronor från Almifonden för små och medelstora bolag samt ett lån på 1,4 miljoner kronor.

Finansiell översikt

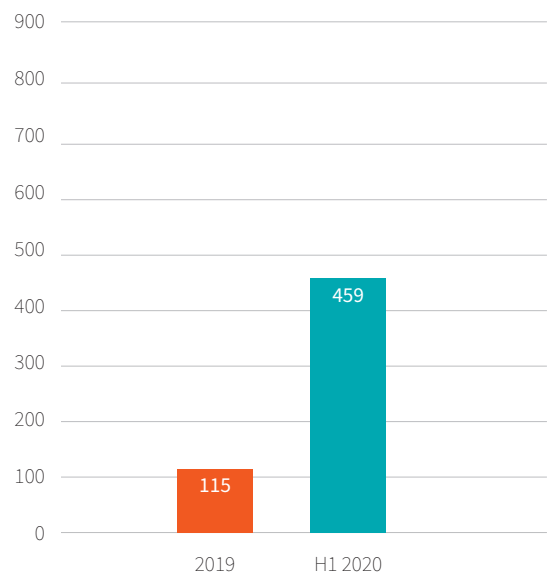
Resultatrapport (KSEK)

	2020 H1	2019
Rörelsens intäkter	841	149
Rörelsens kostnader	-382	-34
Bruttovinst	459	115
Övriga externa kostnader	-581	-343
Personalkostnader	-959	-158
Övriga rörelsekostnader	-3	-2
Finansiella poster	-24	-14
Summa rörelsens kostnader	-1 567	-552
Beräknat resultat	-1 108	-403

Rörelsens intäkter (KSEK)



Rörelsens bruttovinst (KSEK)



Riskfaktorer

Konkurrenser

Medarca är medvetna om att det finns en risk att konkurrenser kopierar bolagets lösningar. För att undvika problemet håller bolaget ett högt tempo kring produktutveckling och är i ansökningsprocessen för patent.

Teknologisk risk

Alla tekniska lösningar står inför risken att slutkunden motsätter sig ny teknologi och nya rutiner. Medarcas produkter är byggda med kundnöjdhet i åtanke. Produkterna är både lätta att lära sig och enkla att använda.

Finansiell risk

Det finns en risk att framtida planer och mål inte uppfylls om bolaget finner sig i en position med otillräckliga finansiella medel. Nuvarande emission avser att finansiera hela bolagets verksamhet fram till att bolaget är självfinansierat.

Risken att förlora nyckelkompetens

Medarca har stora tillgångar i de personer som grundat bolaget. Alla nyckelspelare är delägare i bolaget och har därmed ett ägarintresse i att bolaget blir framgångsrikt.

Regulatoriska risker

Det finns regulatoriska risker inom läkemedels hantering. Medarca är medvetna om regulatoriska stadgar som påverkar deras produkter och har därför utvecklat sina produkter i enlighet med:

- GDPR 2016/679
- Radio Equipment Directive 2014/53/EU (RED)
- Low Voltage Directive (LVD) 2014/35/EU
- Electromagnetic Compatibility Directive (EMC) 2014/30/EU
- Restriction of Hazardous Substances (RoHS) Directive 2011/65/EU
- MDR (EU) 2017/74

Undantag från prospektskyldighet

Memorandumet utgör inget prospekt i enlighet med vad som definieras i bestämmelserna i 2 kap. lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument ("LHF"), Europaparlamentets och rådets direktiv 2003/71/EG ("Prospektdirektivet") och EU-kommissionens förordning (EG) nr 809/2004 och har varken granskats, registrerats eller godkänts av Finansinspektionen. Erbjudandet i memorandumet är undantaget prospektskyldighet i enlighet med 2 kap. 4 § p 5 med anledning av att beloppet som erbjuds av Bolaget till ett begränsat antal investerare understiger 2,5 MEUR under en tid av tolv månader.

Källor till memorandum

1. Regeringskansliet, Framtidens äldreomsorg – En nationell kvalitetsplan 3.3
2. Privat Vårdfakta 2019, Vårdföretagarna, Almega
3. Socialstyrelsen med hänvisning till rapport från Arbetsmiljöverket, 2018
4. BCC Research, Technologies for Long-term Care and Home Healthcare, 2018
5. EU, Long-term care: need, use and expenditure in the EU-27, sida 56



MEDARCA

Erbjudandet i korthet

Teckningsperiod 31 augusti–22 september 2020

Teckningskurs 2 975 kronor per aktie

Minsta post Tio aktier

Antal aktier som erbjuds 3 361 aktier

Emissionsvolym 9 998 975 kronor

Värdering 35 MSEK pre-money

Överteckningsoption Vid stort intresse i emissionen kan ytterligare högst 1 680 aktier erbjudas, motsvarande en överteckning om 4 998 000 kronor

Mer information www.medarca.com

Medarca AB
Medeon Science Park
205 12 Malmö

0700-48 69 74
info@medarca.com
www.medarca.com



INVESTOR TARGET