



Investeringsmemorandum avseende nyemission april 2010

Generell information

Detta Investeringsmemorandum har upprättats med anledning av den förestående emissionen i Micus AB (publ) ("Micus"). Förkortningarna Micus och bolaget används på ett flertal ställen i detta Investeringsmemorandum. Med detta menas Micus AB (publ) men också, beroende på sammanhang, som förkortning på koncernen Micus.

Aktierna i Micus planeras att upptas till handel vid Aktietorget den 28 maj 2010. Handelsposten omfattar en aktie. Aktietorget är ett auktoriserat värdepappersbolag och står under Finansinspektionens tillsyn. Handel i bolagets aktier kan bland annat följas på Internetadressen www.aktietorget.se samt på de ledande affärstidningarnas sidor för börskurser under "Aktietorget". Bolaget följer i sin informationsgivning tillämpliga lagar och författningar samt rekommendationer som gäller för aktiemarknadsbolag. Aktieägare, övriga aktörer på aktiemarknaden och allmänheten kan kostnadsfritt prenumerera på bolagets pressmeddelanden och ekonomiska rapporter genom Micus hemsida www.micus.se.

All information som lämnas i Investeringsmemorandumet bör noga övervägas. Vänligen notera särskilt att detta Investeringsmemorandum endast är en sammanfattande beskrivning av bolagets verksamhet och ställning. Informationen i dokumentet avser ej vara fullständig eller uttömmande och aktieägare och investerare avråds från att basera sina investeringsbeslut enbart på den information som framkommer i detta Investeringsmemorandum.

Investeringsmemorandumet riktar sig inte, direkt eller indirekt, till sådana personer vars eventuella förvärv av aktier i Micus förutsätter Investeringsmemorandum, registrerings- eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt. Investeringsmemorandumet får inte distribueras i eller till land där distributionen av Investeringsmemorandumet förutsätter ytterligare registrerings- eller andra åtgärder än sådana som följer av svensk rätt eller strider mot tillämpliga bestämmelser i sådant land. Varken bolagets nuvarande aktier eller de nya aktierna har registrerats eller kommer att registreras enligt United States Securities Act från 1933 eller tillämplig lag i annat land och Investeringsmemorandumet riktar sig inte till aktieägare med hemvist i USA, Australien, Japan, Nya Zeeland, Sydafrika eller Kanada, eller med hemvist i något annat land där distribution eller offentliggörande av Investeringsmemorandumet strider mot tillämpliga lagar eller regler eller förutsätter Investeringsmemorandum, registreringar eller andra åtgärder än de krav som följer av svensk lag. För detta Investeringsmemorandum gäller svensk lag. Tvist på grund av innehållet i detta Investeringsmemorandum skall avgöras enligt svensk lag och av svensk domstol exklusivt. Investeringsmemorandumet har ej registrerats hos Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap 25-26 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument samt Kommissionens förordning (EG) nr 809/2004.

Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion

Handlingar som bolagets bolagsordning, årsredovisningar eller utlåtanden som till någon del ingår eller hänvisas till i detta Investeringsmemorandum, finns tillgängliga för inspektion på bolagets huvudkontor med adress Micus AB (publ), Gymnasievägen 16, SE-931 57 Skellefteå. Handlingarna finns även tillgängliga i elektroniskt format på bolagets hemsida www.micus.se. Om aktieägare eller tänkbara investerare önskar ta del av dessa handlingar i pappersformat, vänligen kontakta bolagets kontor på telefonnummer 0910-194 90.

Uttalanden och bedömningar om framtiden

Detta Investeringsmemorandum innehåller uttalanden och bedömningar av framtidsinriktad karaktär som återspeglar styrelsens nuvarande uppfattning och bedömning om framtida tänkbara händelser och finansiell utveckling. Orden "avser", "bedömer", "förväntar", "skall", "förutser", "planerar", "prognostiserar", "anser", "borde" och liknande uttryck anger att informationen i fråga handlar om framtidsinriktade uttalanden och bedömningar.

Även om bolaget anser att gjorda uttalanden och bedömningar om framtidsinriktad information är rimliga, kan inga garantier lämnas att dessa uttalanden och bedömningar kommer att infrias. Framtidsinriktade uttalanden och bedömningar uttrycker endast bolagets antaganden vid tidpunkten för Investeringsmemorandumets offentliggörande. Läsaren uppmanas att ta del av den samlade informationen i Investeringsmemorandumet och samtidigt ha i åtanke att bolagets framtida utveckling, resultat och framgång kan skilja sig väsentligt från bolagets nuvarande uttalanden och bedömningar. Bolaget gör inga utfästelser att offentligt uppdatera eller revidera framtidsinriktade uttalanden och bedömningar till följd av ny information, framtida händelser eller annat utöver vad som krävs enligt lag.

Information från tredje part

Detta Investeringsmemorandum innehåller information om Micus marknad och bransch inklusive historisk marknadsinformation och branschprognoser. Bolaget har hämtat denna information från ett flertal källor, bland annat branschorganisationer, branschpublikationer, marknadsundersökningar från tredje part och allmänt tillgänglig information, exempelvis Internet. Varken bolaget, styrelsen, ledande befattningshavare eller bolagets huvudaktieägare garanterar att informationen från dessa källor är korrekt. I synnerhet skall påpekas att marknadsprognoser i olika former är förenade med stor osäkerhet och att inga garantier kan lämnas att sådana prognoser kommer att infrias.

Bolaget försäkras att den information från tredje man som förekommer i detta Investeringsmemorandum, såvitt bolaget känner till och genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av berörd tredje man, har återgivits korrekt och att inga uppgifter har utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Utöver information från utomstående, sammanställer även Micus viss marknadsinformation baserad på branschaktörer och andra aktörer som tillhandahåller analytisk information. Micus interna marknadsundersökningar och bedömningar har ej verifierats av oberoende experter och bolaget kan inte garantera att en tredje part eller någon av Micus konkurrenter som använder andra metoder för datainsamling, analyser och beräkningar av marknadsdata, kommer att erhålla eller generera samma resultat.



Innehållsförteckning

| | |
|---|-------|
| Erbjudandet i sammandrag och tidsplan | Sid 4 |
| Varför investera i Micus? | 5 |
| Kommentar från verkställande direktören | 7 |
| Bakgrund och motiv | 8 |
| Inbjudan till teckning av aktier | 9 |
| Marknadsaspekter | 11 |
| Micus verksamhet | 23 |
| Finansiell information | 31 |
| Framtidsutsikter | 36 |
| Styrelse, ledande befattningshavare och revisor | 37 |
| Aktiekapital och ägarförhållanden | 39 |
| Legala frågor och övrig information | 40 |
| Villkor, anvisningar och övrig information om erbjudandet | 41 |
| Ordlista och förkortningar | 43 |

Tidpunkter för finansiell information

Micus lämnar återkommande finansiell information enligt följande plan. Bolagets räkenskapsår är 1 januari – 31 december.

| | |
|-----------------------------|-----------------|
| Delårsrapport jan-mars 2010 | 20 maj 2010 |
| Extra bolagsstämma | 3 juni 2010 |
| Delårsrapport jan-juni 2010 | 19 augusti 2010 |
| Delårsrapport jan-sept 2010 | 4 november 2010 |

Erbjudandet i sammandrag och tidsplan

| | |
|--|---|
| Företrädesemission | Den som på avstämningsdagen den 26 mars 2010 var registrerad som aktieägare i Micus erbjuds med företrädesrätt att teckna en (1) ny aktie för varje tvåtal (2) innehavda aktier. |
| Teckningskurs | SEK 1,36 |
| Teckningstid | 6 april – 23 april 2010 |
| Likviddag | 23 april 2010. |
| Antal aktier som tillkommer genom emissionen | 6.250.000 |
| Emissionsvolym brutto | MSEK 8,5 |
| Sk pre-money värdering | MSEK 17,0 |
| Teckningsförbindelser | Vid tillfället för detta Investeringsmemorandums offentliggörande har bolaget mottagit teckningsförbindelser motsvarande MSEK 1,5 vilket motsvarar 17,6 procent av emissionsvolymen. |
| Tilldelningsprinciper | Om inte samtliga aktier tecknats med stöd av teckningsrätter skall styrelsen besluta om tilldelning av aktier tecknade utan teckningsrätter varvid tilldelning i första hand skall ske till dem som tecknat aktier med stöd av teckningsrätter, oavsett om tecknaren var aktieägare på avstämningsdagen eller inte, och, vid överteckning, i förhållande till det antal teckningsrätter som var och en utnyttjat för teckning av aktier och, tilldelning i andra hand skall ske till andra som anmält sig för teckning utan stöd av teckningsrätter och, för det fall dessa inte kan erhålla full teckning, skall tilldelning ske i förhållande till det antal aktier som var och en anmält för teckning. |
| Emissionskostnader | MSEK 1,2 |
| Upptagande till handel | Aktierna i Micus planeras att upptas till handel vid Aktietorget den 28 maj 2010. |
| Kortnamn | MCUS |
| ISIN-kod | SE0003207133 |



Varför investera i Micus?

Fem goda skäl till att investera i Micus

Styrelsen i Micus vill framhålla fem skäl till varför en investering i Micus anses som en bra placering:

1) Micus-systemet är färdigutvecklat och etablerat på marknaden

Sedan Micus grundades 2003 har avsevärda resurser lagts ned på att utveckla Micus-systemet och skaffa de nödvändiga certifieringar som krävs för att kunna implementera systemet i dagens ambulans-, flygplans- och helikoptertyper. Micus-systemet är idag färdigutvecklat och det finns en etablerad prismodell. 2009 innebar dessutom ett kommersiellt genombrott då sex stycken system levererades som idag tagits i drift.



2) Starka drivkrafter och trender i marknaden borgar för hög tillväxt

Det finns ett flertal faktorer som pekar på att marknaden storlek och tillväxt kommer att öka de närmaste åren. Ett exempel är att när ett lands medborgare råkar ut för olyckor utomlands så finns det en ökad tendens att transportera de skadade tillbaka till hemlandet för vård. Transportbehovet av patienter ökar också på grund av rationaliseringen inom sjukvården från mindre till större sjukhus. Nya EU-standards införs som kräver att patientsäkerheten förbättras vid ambulanstransport. Dessutom finns nya EU-krav på att den luftburna ambulansflottan skall förnyas samtidigt som antalet internationella engagemang i NATO, EU eller FN-ledda humanitära insatser ökar. Därutöver finns en exceptionell potential i Kina som i dagsläget endast har cirka 20 civila polis- och ambulanshelikoptrar.

Detta är Micus!

Affärsidé

Micus affärsidé är att utveckla och marknadsföra nischprodukter och koncept inom området transport av intensivvårdspatienter.

Mål

Micus mål är att bli ett ledande företag och varumärke inom en eller flera nischmarknader. De finansiella målsättningarna är en omsättning på MSEK 100 och långsiktigt hållbara EBIT-marginaler om 20 procent år 2013.

Strategi

Micus strategi för marknadsföring och försäljning är att via samarbeten med större aktörer såsom Boeing, SAS och stora completion centers skapa förutsättningar för en betydande exportförsäljning över hela världen. Bolagets produktionsstrategi är att själva utföra teknisk design, utveckling, montering, test och dokumentation av de egna leveranserna. Slutleverans och installation sker i samarbete med noga utvalda samarbetspartners. Detta gör att Micus mycket snabbt kan öka omsättningen utan stora investeringar vare sig i maskiner eller i personal.

Micus-systemet

Micus mobila intensivvårdssystem utgörs av Micus™-båren vars största fördel är att det minimerar behovet av att koppla loss patienten från den medicinska utrustningen i samband med omlastningar mellan olika transportsätt (t.ex. från helikopter till vägambulans). Micus erbjuder sina kunder en certifierad lösning som inkluderar allt som krävs för att konvertera flygplan och helikoptrar till uppdrag för ambulansflyg. De stora fördelarna med Micus-systemet är hög vårdnivå, patientsäkerhet och flexibilitet vid beredskap och användning. I lösningen ingår micus™-båren som den viktigaste komponenten. Denna har de certifikat och godkännanden som behövs för att kunna användas i de flesta av dagens flygplan och helikoptrar. Micus™-båren har noga utvald medicinsk utrustning för att kunna ge livsuppehållande behandling till svårt skadade och sjuka.

Kunder

Bolagets kunder utgörs av aktörer som äger och/eller opererar civila eller militära luftfarkoster för transport av akut- och intensivvårdspatienter. Flertalet av kunderna och tänkbara framtida kunder är stora internationella aktörer, företag och regeringar.

Finansiell information

Under 2009 uppgick Micus försäljning till MSEK 17,2, rörelseresultatet till MSEK 2,1 och resultatet efter skatt till MSEK 1,8. För närvarande har bolaget en offertbok på över MSEK 100 och Micus bedömer att bolaget under första halvåret 2010 kommer att vinna två till tre affärer som tillsammans överstiger förra årets försäljning.

3) Etablerade försäljningssamarbeten med internationella aktörer

Att etablera marknadsförings- och försäljningskanaler på den internationella marknaden för civila och militära lufttransporter av intensivvårdspatienter tar även det tid och kräver tålamod. Att bygga upp en egen organisation för marknadsföring och försäljning är alltför riskfyllt och troligtvis inte effektivt. Av den anledningen söker bolaget löpande samarbeten med internationella aktörer som tar upp Micus-systemet i sitt produktsortiment. Sedan 2008 har Micus ett samarbete med Boeing som innebär att Boeing marknadsför Micus-systemet i sin produktkatalog och dessutom exponerar Micus-systemet på mässor. Därutöver har Micus ett samarbete med SAS som innebär att micus™-båren ingår i det erkänt avancerade SAS AMAT-systemet.

4) Hög kompetens och lång erfarenhet bland medarbetare och styrelse

Micus har lyckats locka till sig dedikerade medarbetare och en styrelse med hög kompetens och lång erfarenhet inom såväl medicinteknikområdet som marknaden för patienttransporter. I takt med att Micus når större marknadsacceptans har det också blivit lättare att attrahera ytterligare kompetens och kontaktyta till bolaget.

5) Försprång gentemot konkurrenterna och höga etableringshinder

Det faktum att utvecklingstiden för ett system liknande Micus-systemet är lång samt att processen för att erhålla de certifieringar som krävs för att implementera ett system i aktuella ambulans- och flygplanstyper är utdragen, medför att det finns ett betydande etableringshinder för konkurrerande aktörer. För närvarande bedömer Micus att bolaget har försprång på 20-30 månader gentemot sina konkurrenter.



Kommentar från verkställande direktören

Sättet att transportera svårt sjuka patienter har inte förändrats nämnvärt under de senaste femtio åren. Trots att det tillkommit bättre fortskaffningsmedel, sjukvårdspersonalen är mer välutbildad och de medicinska instrumenten kontinuerligt utvecklats, har sättet att transportera svårt sjuka i stort sett varit detsamma genom åren.

Under de senaste tio åren har detta dock börjat förändras. Alla vi som arbetar inom Micus har tydligt sett att marknaden för mobila intensivvårdssystem successivt börjat utvecklas och framförallt, vuxit i värde.

En orsak är att medborgare i olika länder ställer allt högre krav på att bli vårdade i sina hemländer när de råkar ut för incidenter under utlandsresor. Detta kan direkt kopplas till några väsentliga händelser under de senaste åren; tsunamikatastrofen i Thailand samt terrorattacken i Bombay. Vid dessa händelser har kraven på evakuering från medborgarna tvingat regeringarna att svara för hemtransport av skadade då de kommersiella ambulansflygresurserna inte räckt till.

En annan orsak är trenden i västvärlden att sjukhusen blir allt färre men samtidigt allt större och mer specialiserade. Följden av detta blir ett ökat behov av transporter mellan klinikerna. Det finns tydlig amerikansk statistik som visar på ökad tillväxt inom segmentet ambulansflygtransporter. Från att 1990 genomfört ca 150.000 patienttransporter ökade detta år 2000 till 200.000 och år 2008 till 550.000 (se vidare på sid 14 under avsnittet "Utvecklingen på den amerikanska marknaden"). Motsvarande tillväxt förväntas inom EU de kommande tio åren. Därutöver pågår över hela världen en rationalisering av sjukvården från sjukhus till större centrala enheter, vilket kommer att öka transportbehovet.

Andra drivkrafter på marknaden är nya EU-standarder som syftar till att förbättra patientsäkerheten vid ambulanstransport. Ambulansflyg- och helikopterflottan i Europa är på många håll föråldrad. Detta i kombination med nya flygmedicinska regleringar i EU medför att den luftburna ambulansflottan måste förnyas.

Ytterligare drivkrafter som kan leda till ett större behov av sjukvårdstransporter är ökningen av internationella engagemang via NATO, EU eller FN-ledda humanitära insatser. Att fler människor söker specialiserad vård utomlands, men även ett ökat internationellt resande rent allmänt, är trender som talar för tillväxt på Micus marknad. Det finns även en mycket stor potential i Kina som på grund av slutet luftrum endast har cirka 20 civila polis- och ambulanshelikoptrar.

Eftersom behovet av transporter förväntas öka så anser jag att

Micus är väl positionerat. Sedan Micus grundades 2003 har vi deltagit i ett tiotal mässor och utställningar över hela världen. Tack vare ett intimt samarbete med Boeing så finns vi som enda leverantör av mobila intensivvårdssystem med i deras utbud och vi har också deltagit i ett flertal mässor där vi exponerats inom Boeings mässyta.

Micus har utvecklats med bas i Skellefteå och i nära dialog med SAS och Luftfartsverket. Medarbetare och styrelse i Micus har lång erfarenhet och kunskap från den speciella industri som vi verkar inom. Åtskillig tid och betydande resurser har lagts ned på att skaffa nödvändiga certifikat för att på bred front kunna marknadsföra Micus. Vi har nu nått detta mål!

Vår lösning är det så kallade Micus-systemet med den centrala komponenten micus™-bären som är en flygvärdig mobil intensivvårdsbår. Den enda i sitt slag. Micus™-bären är i många fall bättre utrustad än en vanlig svensk ambulans och har instrument som används inom intensivvård i hela världen. Den är utvecklad för att hantera svårt skadade eller allvarligt sjuka och den minskar radikalt risken för komplikationer. Systemet bygger på att det är micus™-bären som ska förflyttas och inte patienten mellan olika bårar.

Kommersiellt var 2009 ett genombrottsår. Vår försäljning slutade på drygt MSEK 17 och vi kunde visa upp ett rörelseresultat på MSEK 2,1. För närvarande har vi en offertbok på över MSEK 100 och vi bedömer att vi under första halvåret 2010 kommer att vinna två till tre affärer som tillsammans överstiger förra årets försäljning.

Micus är steget före sina konkurrenter och vi har ett försprång på tjugo till trettio månader. Under den tiden behöver vi etablera bolaget och varumärket i världen. Och för att klara det behövs kapital och fler finansierare.

Jag önskar Dig välkommen som aktieägare i Micus AB (publ) och att medverka i den resa vi har framför oss.

Jan Benjaminson
VD Micus AB (publ)

Bakgrund och motiv

Expansionskapital i syfte att öka försäljningen

Micus befinner sig i ett läge där bolaget sedan 2003 lagt ned stora resurser på att utveckla Micus-systemet. Det har tagit tid att skaffa nödvändiga certifieringar och etablera försäljningskanaler i form av samarbeten med Boeing, SAS och större så kallade completion centers. Förra året var ett kommersiellt genombrottsår då försäljningen uppgick till MSEK 17,3 och rörelseresultatet till MSEK 2,3.

Samtidigt har marknaden för transport av svårt sjuka och skadade patienter börjat förändras. Det finns ett flertal drivkrafter och trender som pekar på att detta bara är början.

- Krav från medborgare att vid incidenter utomlands få vård i sina hemländer.
- Ökat transportbehov av patienter på grund av rationaliseringen inom sjukvården från mindre till större sjukhus.
- Efterfrågan på högre patientsäkerhet genom mobila system som kan transportera patienten utan omkopplingar s.k. "bed to bed"
- Nya och strängare krav från luftfartsmyndigheter runtom i världen för ambulansflygtransporter.
- Krav från EU att den luftburna ambulansflottan skall förnyas.
- Ökat antal internationella engagemang i NATO, EU eller FN-ledda humanitära insatser.
- Exceptionell potential i Kina som endast har cirka 20 civila polis- och ambulanshelikoptrar.

Tack vare dessa drivkrafter och trender ökar marknaden för mobila intensivvårdssystem successivt i värde. Marknaden befinner sig dock fortfarande i sin linda och Micus bedömer att bolaget har ett försprång på 20-30 månader gentemot sina konkurrenter. Micus-systemet är färdigutvecklat och under 2009 ökade antalet offertförfrågningar till bolaget dramatiskt. För närvarande finns en offertbok på över MSEK 100 och bolaget bedömer att det under första halvåret 2010 kommer att vinna två till tre affärer som tillsammans överstiger förra årets försäljning.

För att kunna ta tillvara på den gynnsamma marknadssituationen behövs dock kapital. Det rör sig huvudsakligen om så kallat expensionskapital i syfte att kraftigt öka försäljningen. Endast en mindre del behövs för att bibehålla den kontinuerliga utvecklingen av Micus-systemet. Kapitalet skall användas till att förstärka den del av organisationen som arbetar med marknadsföring och försäljning samt till aktiviteter inom dessa områden. I takt med den bedömda försäljningsökningen kommer det också att ställas krav på ett större rörelsekapital.

Kapitalanvändning

Emissionslikviden på MSEK 8,5 planeras att användas på följande sätt:

| Kapitalanvändning | |
|---|------------|
| Investeringar i organisationen för marknadsföring och försäljning | 2,1 |
| Aktiviteter inom marknadsföring och försäljning | 1,3 |
| Rörelsekapital | 3,3 |
| Löpande vidareutveckling av Micus-systemet | 0,6 |
| Emissions- och listningskostnader | 1,2 |
| Summa | 8,5 |

Motiv till aktiens planerade upptagande till handel

Styrelsen i Micus har beslutat att uppta bolagets aktie till handel på Aktietorget. Första handelsdag planeras till den 28 maj 2010. Listningen av bolagets aktie är ett led i att bredda möjligheterna till framtida finansiering av Micus. Att uppta aktien till handel bedöms även öka uppmärksamheten på bolaget och dess verksamhet från kunder, samarbetspartners, media och kapitalmarknaden i övrigt. Med en listad aktie ökar också förutsättningarna att genomföra förvärv genom att betala, helt eller delvis, med nyemitterade aktier. Bolaget bedömer vidare att den planerade listningen stärker bolaget i dess befintliga och nya relationer till kunder och samarbetspartners samt att det underlättar att attrahera, behålla och motivera nyckelmedarbetare i bolaget.



Inbjudan till teckning av aktier

Företrädesemission

Baserat på bemyndigande från extra bolagsstämma den 27 januari 2010 beslutade styrelsen den 11 februari 2010 att öka bolagets aktiekapital med högst SEK 625.000 från SEK 1.250.000 till högst SEK 1.875.000 genom emission av högst 6.250.000 aktier med ett kvotvärde om SEK 0,1 per aktie. Ökningen av aktiekapitalet skall ske genom nyemission med företrädesrätt för nuvarande aktieägare. Teckningskurs är fastställd till SEK 1,36.

Kapitalökning och utspädningseffekter

Kapitalökningen uppgår till högst MSEK 8,5. Antalet aktier kommer att ökas med högst 6.250.000 aktier från 12.500.000 aktier till högst 18.750.000. Erbjudandet motsvarar vid full teckning 33,3 procent av kapital- och röstandelen i bolaget.

Förtida anmälan om teckning av aktier

Vid tillfället för detta Investeringsmemorandums offentliggörande den 6 april 2010 har bolaget mottagit teckningsförbindelser motsvarande MSEK 1,5 vilket motsvarar 17,6 procent av emissionsvolymen.

Styrelsen i Micus hänvisar i övrigt till redogörelsen i detta Investeringsmemorandum vilket upprättats av styrelsen i Micus med anledning av detta erbjudande.

Styrelsens försäkran

Micus styrelse är ansvarig för den information som lämnas i detta Investeringsmemorandum och har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i dokumentet, såvitt de vet, överensstämmer med de faktiska förhållandena och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Skellefteå i april 2010

Micus AB (publ)
Styrelsen





Marknadsaspekter

Den globala marknaden för transport av sjuka och skadade med flyg och helikoptrar växer och mycket tyder på att tillväxten kommer att fortsätta i takt med att samhället förändras ytterligare. Vårdtagarna ställer högre krav på vårdens kvalitet vilket medför att specialiseringen inom sjukvården växer. Ökningen i det globala resandet leder till att fler medborgare utsätts för risker att skadas eller bli sjuka utomlands.

Det finns många olika typer av aktörer som tillhandahåller luftburen ambulanstransport och en uppdelning kan göras mellan militärt och civilt bruk och mellan dedikerade och spotmarknadsaktörer. En annan differentiering är mellan helikopter- och flygplansoperatörer. Marknaden för micus™-båren kan delas in i två huvudkategorier baserat på behov och drivkrafter. Dessa två huvudkategorier är den kommersiella marknaden och krisberedskapsmarknaden.

Den kommersiella marknaden kan i sin tur delas upp utifrån den typ av kunder som agerar på denna marknad. Kunderna är ambulansflygoperatörer, helikopteroperatörer, försäkringsbolag och affärsflygbolag.

Kunderna inom krisberedskapsmarknaden är ofta regeringar, myndigheter och andra offentliga organisationer. Dessa kan vara både civila och militära.

Generellt om marknaden för transport av sjuka och skadade

I det följande görs en generell beskrivning av marknaden för transport av sjuka och skadade. Det finns flera faktorer som talar för att marknaden för mobila intensivvårdssystem kommer att växa som en följd av utvecklingen för sjukvårdstransporter. Flera av dessa drivkrafter och trender som kännetecknar marknaden beskrivs nedan. Därefter görs en mer detaljerad beskrivning där marknaden delas upp i den kommersiella marknaden och krisberedskapsmarknaden.

Marknadens storlek och geografiska fördelning

Marknaden för transport av sjuka och skadade är internationell till sin natur. Inom den civila delen återfinns de mer mogna marknaderna främst i USA, Europa och Australien. Länderna i Asien, Mellanöstern och Sydamerika är mycket lovande marknader för luftburen ambulanstransport. Tabellen överst i nästa spalt visar antalet civila ambulansflygfarkoster i Europa, USA och övriga länder, vilket ger en antydning om den civila marknadens storlek.

USA utgör den största marknaden, följt av Europa. Sammanställningen är dock inte komplett för länderna utanför Europa och USA. Tabellen indikerar att det finns minst 2.100 ambulansflygfarkoster i

världen. Eftersom sammanställningen för "Övriga länder" inte är komplett är det verkliga antalet ambulansflygfarkoster betydligt högre.

Civila ambulansflygfarkoster

| Luftfarkost | Europa | USA | Övriga länder | Totalt |
|-------------|--------|-----|---------------|--------|
| Flygplan | 186 | 612 | 169 | 967 |
| Helikopter | 441 | 624 | 95 | 1.160 |

När det gäller militära flyg- och helikopterresurser är det svårare att göra en uppskattning eftersom dessa numera uppfyller flera funktioner, så kallade multi-role eller multi purpose-farkoster. Utifrån de utredningsrapporter som gjorts för den amerikanska kongressen gör Micus bedömningen att den amerikanska försvarsmakten har tillgång till cirka 550 helikoptrar för Medical Evacuation, s.k. MEDEVAC- och Search and Rescue-uppdrag (SAR). De europeiska försvarsmakterna uppskattas ha tillgång till drygt 400 helikoptrar för MEDEVAC och Search and Rescue-uppdrag.

Två typer av sjukvårdstransporter

Transporter inom sjukvårdsområdet delas normalt in i de två kategorierna primärtransporter och sekundärtransporter. För att ge ökad förståelse för marknadens karaktär görs nedan en kortfattad beskrivning av dessa kategorier.

Primärtransporter är en direkt transport av en skadad eller sjuk patient från till exempel en olycksplats. Primärtransporter har olika prioriteringsgrader. Prio 1 innebär akuta livshotande symptom. Prio 2 innebär akuta men inte livshotande symptom och prio 3 är övriga uppdrag med vård eller övervakningsbehov där rimlig väntetid inte bedöms påverka en patients tillstånd. Ambulanshelikoptrar används ofta för prio 1-uppdrag. Ungefär hälften av primärtransporterna gäller trauma, där bilolyckor är en vanlig orsak. Resterande primärtransporter avser akut-medicinska tillstånd. De inkluderar patienter som drabbats av slaganfall, hjärtinfarkt, allergiska reaktioner, astmaanfall, insulinkoma och epilepsi. Patientkategorin inkluderar även sjuka barn.

Sekundärtransporter avser transporter av patienter eller organ mellan sjukhus. Vid sekundärtransporter kan både helikopter och flygplan användas. Transporterna kan vara såväl akuta som icke akuta. Uppdragen är ofta av intensivvårdskaraktär. Vanliga diagnoser hos intensivvårdspatienter är multitrauma, akut hjärtinfarkt, brännskada, skallskada och instabil kranskärlssjukdom. Andra grupper är intuberade patienter och infektionspatienter samt organtransporter för transplantation. Vissa typer av intensivvårdstransporter är extra krävande avseende kom-

petens och medicinteknisk utrustning. Sekundärtransporter har under de senaste femton åren haft en stark tillväxt till följd av det kontinuerliga arbetet med att samordna och centralisera den högspecialiserade vården. Denna strukturomvandling sker i stora delar av världen och är ett resultat av besparingsbehov inom vården. Andelen sekundärtransporter för luftburen ambulanstransport i USA uppgår i dagsläget till cirka 70 procent¹ av alla luftburna ambulanstransporter.

Generella drivkrafter på marknaden

För att göra en bedömning av den marknadspotential som finns för Micus-systemet och micus™-båren har bolaget valt att analysera de generella drivkrafter och trender som finns på marknaden. Micus har även studerat olika analyser och framtidsbedömningar avseende framtida försäljning av flygplan och helikoptrar. Det finns flera faktorer som talar för att marknaden för mobila intensivvårdssystem kommer att växa som en följd av utvecklingen på marknaden för sjukvårdstransporter. Även sjukvårdssektorn som helhet kommer att växa när befolkningen i den mest utvecklade delen av världen blir allt äldre. I det följande anges några av de generella drivkrafterna på marknaden som i stora drag är gemensamma för den kommersiella marknaden och krisberedskapsmarknaden.

Luftburen ambulanstransport och krisberedskap räddar liv

Den främsta anledningen till att de allra flesta länderna är villiga att lägga stora belopp på krisberedskap och luftburen ambulanstransport är förstås att det räddar människors liv. Det finns otaliga undersökningar som visar att tiden mellan inträffad livshotande skada och definitiv medicinsk behandling är av avgörande betydelse för patientens överlevnadschanser. Inom trauma och prehospital akutsjukvård har uttrycket "the Golden Hour" myntats, eftersom det har visat sig att traumadrabbade personer som fått definitiv medicinsk behandling inom en timme också haft den högsta överlevnaden.

Ett antal olika studier uppvisar signifikant högre överlevnadsgrad för patienter som transporterades via luftburen ambulans jämfört med vägambulans. I genomsnitt uppvisas en reduktion med 25 - 53 procent av förväntad dödlighet för patienter som transporterats via helikopter. En tidig studie från USA uppvisade en 53-procentig reduktion av förväntad mortalitet för helikoptertransporterade patienter². I en studie från Canada³ undersöktes sekundärtransporter omfattande 237 patienter som transporterades med ambulansflyg och 554 patienter med landbaserade ambulanser. Studien tog hänsyn till patienternas skador och ålder liksom ISS-värden och påvisade en 25 procent reduktion i mortalitet för gruppen som transporterades med

ambulansflyg än vad som kunde förväntas. En annan studie från Duke University i USA påvisar en signifikant skillnad i överlevnadsstatistiken för land- och luftbaserade sekundärtransporter⁴. Jämförelse gjordes mellan 137 lufttransporterade patienter och 194 landtransporterade patienter som hade matchats för ISS-värden, ålder och skadetyp. Av de patienter som hade transporterats med helikopter överlevde 82 procent, medan 53 procent av de patienter som transporterades via landambulans överlevde.

För svenska förhållanden har Vägverket gjort en bedömning att ytterligare cirka 50 liv i trafiken skulle kunna räddas varje år i Sverige om ett rikstäckande ambulanshelikoptersystem inrättades⁵. Den svenska värderingen av människoliv är MSEK 22,3 med hänsyn tagen till kostnader kring dödsfallet, förlorade skatteinkomster och produktionsbortfall. Kostnaden för att driva ett heltäckande helikopterambulanssystem i Sverige beräknades till MSEK 200 per år, varför en sådan blir samhällsekonomiskt lönsam redan med ett fåtal årligen räddade liv⁶.

Det finns olika uppgifter om när det blir ekonomiskt kostnadseffektivt att använda flygburen ambulans istället för vägambulans. Enligt överläkare Helge Brändström i Västerbottens läns landsting är helikoptertransport kostnadseffektiv vid transporter som är längre än 15 mil och flygplansburen transport vid resor längre än 25 mil. (Se tabell nedan).

Kostnadseffektivitet vid olika typer av ambulanstransporter

| Transportsätt | Intervall för kostnadseffektivitet |
|---------------|------------------------------------|
| Vägambulans | upp till 15 mil |
| Helikopter | 15-40 mil |
| Flygplan | 25 mil och över |

Japan är ett belysande exempel på hur de asiatiska länderna börjar få upp ögonen för ambulansflyg. Det japanska utvärderingsprogrammet startades 1999 med tre helikoptrar. Efter lyckade försök där en minskning av dödsfallen med 39 procent påvisades och svåra komplikationer med 53 procent har antalet helikoptrar och patienttransporter stadigt ökat. Antalet ambulansfarkoster 2007 var 14 stycken. Ambitionen är att ha samma täckning som Tyskland. Det japanska hälsovårdsministeriet har gjort beställningar på ytterligare 14 helikoptrar, att levereras under de kommande åren.

Rationalisering av sjukvården från mindre lokala enheter till större centraliserade enheter

I USA har sjukvårdens rationalisering och strukturomvandling ökat antalet centraliserade enheter. Detta har ökat behovet av transporter av

sjuka patienter mellan sjukhusen och drivit på en andra tillväxtväg för ambulansflyget. Micus gör bedömningen att Europa står inför samma utveckling då samma strukturrationalisering håller på att genomföras. I Sverige har exempelvis all hjärtkirurgi på barn och ungdomar samordnats till Sahlgrenska Universitetssjukhuset i Göteborg och Universitetssjukhuset i Lund. Vidare har beslut tagits att behandling av svåra brännskador skall koncentreras från nuvarande fyra till en eller två kliniker i landet. Utredning pågår om vilket eller vilka sjukhus som ska ha uppgiften. I USA har antalet sjukhus under de senaste tio åren minskat från cirka 5 000 till drygt 4 200⁹. Antalet akutavdelningar har under samma period minskat med 425 enheter, motsvarande 15 procent av det totala antalet. Det befaras att upp till ytterligare 20 procent av akutavdelningarna står inför en planerad nedläggning de kommande tio åren. I och med att sjukvården blir mer tekniktensiv och kompetenskrävande kommer behandlingen av allt fler sjukdomar att behöva koncentreras till större sjukhus; antalet specialistavdelningar kommer därför att koncentreras till allt färre enheter i de större städerna. Denna strukturrationalisering har i USA drivit på en andra tillväxtväg för ambulansflyget.

Nya flygmedicinska regleringar och standarder i EU

En annan drivkraft på marknaden är att nya flygmedicinska regleringar i EU gör det nödvändigt att förnya helikopterflottan och den medicinska tekniska utrustningen. Det europeiska standardiseringsinstitutet CEN har en teknisk kommitté (TC 239 Rescue Systems) som arbetar med standardisering av ambulanser, bårar och kuvöser. CEN har under hösten 2008 antagit en ny standard för flygande ambulanser, med nya krav på medicinska teknisk utrustning och nya operativa och tekniska krav på luftfartygen⁹. Standarden syftar till att öka patientsäkerheten, genom att säkerställa att säker vård kan bedrivas kontinuerligt, även då patienter flyttas mellan till exempel en vägbulans och ett ambulansflygplan. Kontinuerlig vård är viktig bland annat för att undvika hjärnskador, ge förbättrad syrgastillförsel och minska risken för att patienten drabbas av följsjukdomar. Behovet att förnya den medicinska tekniska utrustningen gäller i hela Europa.

Neonatala transporter (transporter av nyfödda barn)

Ett annat standardiseringsarbete rör neonatala transporter (d v s transporter av nyfödda barn).¹⁰ På samma sätt inkluderar standarderna idag inte krav för hur en transportkuvös på ett säkert sätt ska kunna överföras mellan två ambulanser, något som arbetet skall ändra på. Arbetet med transportkuvöser leds av svenska standardiseringsinstitutet SIS. Ordförande i gruppen är Uwe Ewald, professor i Neonatologi vid Upp-

sala Universitet. Kuvöstransporter kräver ett neonatolog-team (barnläkare och barnsjukköterska med specialisering på nyfödda barn) och en särskild flyggodkänd transportkuvös. Ett uppmärksammat exempel är intensivvårdstransporter med flyg av nyfödda barn i Västerbottens läns landsting. Den transportkuvös som används är så gammal att modellen är tagen ur drift. Reservdelar är endast garanterade fram till och med slutet av 2010.

Krav på förbättrad patientsäkerhet vid transport

Medicinsk erfarenhet har visat att det framförallt är vid omkopplingar av medicinsk utrustning som komplikationer uppstår i samband med patienttransporter¹¹. Patienttransporterna är ofta komplicerade och stressfulla både för patient och för sjukvårdare; patienten kan vara uppkopplad till flera olika livsuppehållande instrument, exempelvis intuberade patienter som andas med hjälp av respirator. Även ett kortare uppehåll i funktionen på de medicinska instrumenten kan snabbt leda till livshotande situationer. De komplikationer som uppstår beror framförallt på den mänskliga faktorn. Med micus™-båren ökar förutsättningarna att ge en obruten och säker vård under transporten. Godkännandeprocessen för medicinteknisk utrustning är komplicerad eftersom allt ska anpassas både till flygsäkerhetskrav och till patientsäkerhetskrav i flygmiljö. Exempelvis får bårens elektroniska utrustning inte störa flygplanets utrustning och vice versa. Utöver detta måste varje installation av medicinteknisk utrustning för olika flygplanstyper godkännas, antingen i form av ett "minor change" eller genom ett Supplementary Type Certificate, STC. Ett STC innebär att en luftfartsmyndighet godkänner systemet och dess installation som ett tillägg till luftfarkostens ursprungliga typgodkännande.

Åldrande flyg- och helikopterflotta

I framförallt Östeuropeiska länder har den höga medelåldern på helikopterflottan skapat ett behov av återinvesteringar i luftfarkoster. Den höga medelåldern på flygplans- och helikopterflottan medför behov av återinvesteringar. Genomsnittsåldern för civila helikoptrar är 28 år och strax över 30 för civila flygplan. Behovet är speciellt uttalat i forna Östeuropa där många sovjetiska Mil Mi-helikoptrar från 50- och 60-talet fortfarande används. Dessa behöver ersättas då de varken uppfyller de nya EU reglerna (JAROps 3) för helikopterambulanser, eller är ekonomiska i drift. Polen är ett illustrativt exempel på den modernisering som pågår i Östeuropa. Under de svåra översvämningarna 1997 som drabbade Polen och Tjeckien omkom 114 personer. Trots att polska staten hade tillgång till 30 ambulanshelikoptrar lyckades endast ett fåtal akuttryckningar genomföras. Större delen av he-

likopterflottan var dåligt underhållen och belagd med flygförbud. Efter händelsen har staten genomfört en omorganisation av ambulansväsendet med tydligt finansiellt ansvar från hälsovårdsdepartementet. Polen har även uttrangerat hälften av helikoptrarna och gallrat antalet modeller för att minska underhållskostnaderna. I nuläget opererar den polska staten 18 helikoptrar varav 17 är sovjetiska Mil Mi2 helikoptrar plus en modernare AgustaWestland helikopter. Under 2010 kommer den polska staten att ersätta de äldre Mil Mi2 mot 23 nya Eurocopter EC135, vilket ser ut att vara en av de enskild största civila helikopteraffärerna i Europa 2010.

I Västeuropa innebär JAROps 3 att en stor del av de enmotoriga helikoptrarna måste ersättas med tvåmotoriga för att få användas i tätbebyggda områden. I Sverige har Västra Götalandsregionen beslutat att byta ut den Sikorsky 76 A som används till en Sikorsky 76 C+ för att klara de nya kraven på motorprestation. Det finns inget krav på tvåmotoriga helikoptrar i USA, istället pågår byte till enmotoriga då dessa drar mindre bränsle och är billigare i drift.

Internationalisering av sjukvården

Trenden med ökad internationalisering av sjukvården kommer med stor sannolikhet att få en väsentlig positiv påverkan på ambulansflygmarknaden. Välbeställda människor i Mellanöstern, Asien och Afrika har sedan länge åkt till Europa och USA för avancerad läkarvård. Siffror från hälsovårdsmyndigheten i Förenade Arabemiraterna pekar på att staten spenderar varje år USD 2 miljarder för sjukvård utomlands åt sina 4,5 miljoner medborgare.

Den senaste 15 åren har en ny industri hållit på att växa fram; kvalitativ sjukvård för utlänningar i vad som ofta betecknas som utvecklingsländer. Under 2006 tog till exempel Thailand emot nästan 1,3 miljoner utländska patienter som sökte sig till landet primärt för hälsovård. Detta var en fördubbling jämfört med 2002. Andra populära destinationer för utländska vårdtagare är Singapore, Malaysia och Indien. Dessa länder tog tillsammans emot dryg 1,2 miljoner utländska vårdsökande under 2006, vilket kan jämföras med cirka 450.000 under 2002.¹²

Även kvaliteten och nivån på den erbjudna sjukvården har höjts. Antalet sjukhus i utvecklingsländer som är ackrediterade av Joint Commission International¹³ uppgår numera till 120, vilket är en stark utveckling från endast två sjukhus för tolv år sedan. Från att i början framförallt erbjuda plastikkirurgi och tandvård har en del av klinikererna börjat erbjuda allt mer avancerade operationer; hjärtkirurgi, höftleds- och knäoperationer, cancerbehandlingar, transplantationer med mera. Beroende på land och ingrepp ligger den genomsnittliga pris-

nivån på 10-40 procent av jämförbar kostnad i västerländska sjukhus. De lägre kostnaderna har fått försäkringsbolagen i USA att börja undersöka alternativa vårdgivare utomlands. BlueCross/BlueShield inkluderade 2007 det thailändska privatsjukhuset Bumrungrad International Hospital i dess nätverk av godkända vårdgivare. Ett annat stort försäkringsbolag, Aetna, har lanserat samarbeten med sjukhus i Singapore. Förutom kostnadsaspekten väljer många europeiska patienter också att åka till dessa kliniker på grund av långa väntetider i hemländerna. Mycket tyder på att försäkringsbolagen i framtiden kommer att erbjuda sina företagskunder en reduktion av försäkringspremierna om de går med på att skicka sina anställda utomlands för vård¹⁴.

Nedan görs en sammanfattande beskrivning av kunderna, marknadspotentialen och drivkrafterna på de marknader som Micus fokuserar på. Micus delar in marknaden i den kommersiella marknaden och krisberedskapsmarknaden.

Den kommersiella marknaden

Den kommersiella marknaden utgörs av ambulansflyg- och helikopteroperatörer, försäkringsbolag och affärsflygbolag. De två förstnämnda har som primär affärsidé att erbjuda sjuktransporter med flyg och helikopter. Efterfrågan på den kommersiella marknaden påverkas av sjukvårdens insikt att tiden mellan inträffad livshotande skada och medicinsk behandling är avgörande för patientens överlevnadschanser - den så kallade "the Golden Hour"-doktrinen. I många olycksituationer och geografiska regioner är ambulanshelikoptern det bästa transportalternativet för att rädda liv.

Dedikerade ambulansoperatörer

Den största gruppen av kommersiella aktörer utgörs av flyg- och helikopteroperatörer som tillhandahåller dedikerad transport och vårdkapacitet i ständig beredskap åt sina uppdragsgivare. Farkosterna är anslutna till ett sjukhus eller en geografisk region och utgör ett komplement till vägambulanser. I USA, Europa och Australien har under de senaste trettio åren en stor kommersiell operatörsmarknad växt fram. Till en början bidrog den snabba responstid som ambulanshelikoptrar kan erbjuda, inte minst i samband med trafikolyckor, till en snabb utbyggnad. Under de senaste femton åren har strukturomvandlingen inom sjukvården, med centraliserade enheter, till vilka patienter sänds för specialistvård, ökat behovet av ambulanstransporter mellan sjukhus.

Utvecklingen på den amerikanska marknaden

Den luftburna ambulansservicemarknaden i USA beräknas 2008 ha omsatt cirka 2,5 miljarder USD¹⁵. Årligen genomförs i USA ungefär

400 000 patienttransporter via ambulanshelikopter och ytterligare 150 000 via ambulansflyg. Mellan år 2000 och 2008 växte marknaden kraftigt och tillväxten uppgick till cirka 15 procent per år. Antalet patienttransporter har under samma period ökat från 200 000 till 550 000 per år. Det totala antalet dedikerade flygfarkoster uppgår till cirka 1 140, varav 840 utgörs av ambulanshelikoptrar och 290 av ambulansflygplan.¹⁶ En stor bidragande orsak har varit att antalet sekundärtransporter ökat kraftigt under perioden. Sekundärtransporter från ett sjukhus till annat står i dagsläget för drygt 70 procent¹⁷ av alla luftburna ambulanstransporter.

Den amerikanska ambulansflygmarknaden är fragmenterad, de sex största nationella aktörerna har tillsammans en marknadsandel om cirka 50 procent. Den största aktören, Air Methods Corporation omsatte 2008 cirka 490 miljoner US dollar och opererar cirka 320 helikoptrar och 16 flygplan i sin verksamhet. Bolaget prognostiserar en fortsatt marknadstillväxt och planerar att under de kommande fem åren organiskt öka sin helikopterflotta med ytterligare 138 farkoster. Detta indikerar att Air Methods ser framför sig en årlig tillväxt om cirka sex procent under perioden. Av de större aktörerna är Air Methods och PHI Inc noterade på NASDAQ.

Utvecklingen på marknaden i Europa och Sverige

Micus gör bedömningen att det finns cirka 390 dedikerade ambulanshelikoptrar och 30 ambulansflygplan i Europa¹⁸. Det verkliga antalet flygfarkoster överstiger dessa siffror då många av aktörerna erbjuder ambulansflygtransporter på spotmarknaden. Årligen genomförs drygt 230 000 patienttransporter varav cirka 70 procent utgörs av primärtransporter. Mycket talar för att Europa står inför en andra tillväxtvåg liknande den i USA i början av 2000, med ett kraftigt ökande antal sekundärtransporter. I dag är det endast ett fåtal EU-länder som saknar utbyggda dedikerade ambulanshelikoptersystem. Bland dessa länder



finns Danmark, Irland, Bulgarien, Estland, Lettland och Litauen. I dessa länder används militära helikoptrar och Search & Rescue-helikoptrar. (SAR) för vissa ambulanstransporter. Danmark samarbetar också med Tyskland vad gäller ambulanshelikoptrar.

I Sverige är landstingen huvudmän för ambulansverksamheten. Dessa gör avtal med kommersiella operatörer om vanligtvis fem år med möjlighet till två års förlängning. Den dedikerade operatörsmarknaden domineras av Scandinavian Air Ambulance AB och Norrlandsflyg AB. Sammanlagt finns i Sverige sju ambulanshelikoptrar. Under 2007 genomfördes totalt 6 272 flyguppdrag, varav 4 277 var primärtransporter och 1 946 sekundärtransporter. Sammantaget kostar ambulanshelikopterterverksamheten i Sverige cirka MSEK 195. Då är ambulansverksamheten med SARhelikoptrar i Sundsvall och Ronneby inkluderade. En utredning av Socialstyrelsen från 1999 föreslog ett införande av 15 ambulanshelikoptrar i landet. Helikoptrarna skulle då kunna placeras så att de skulle nå 97 procent av landets befolkning inom 35 minuter från larm. Reformen beräknades kosta MSEK 250–300 per år.

Sverige har även tillgång till fyra ambulansflygplan av typen Beech King Air 200 och två Learjet. Dessa upphandlas huvudsakligen på spotmarknaden även om landstingen i Norrland har avropsavtal med Scandinavian Air Ambulance AB. Under 2007 flögs sammanlagt cirka 2.400 patienter av Scandinavian Air Ambulance i norra Sverige och av Svensk Flygambulans AB i södra Sverige. Den sammanlagda kostnaden för landstingen uppgick 2007 till cirka MSEK 64.

Krisberedskapsmarknaden

Kunderna inom området krisberedskap är ofta regeringar, myndigheter och andra offentliga organisationer. Dessa kan vara både civila och militära. I det följande presenteras de huvudsakliga drivkrafterna och trenderna på krisberedskapsmarknaden.

Beredskap hos länder att hantera krissituationer

Behoven är i första hand att skapa en beredskap för att hantera olika krissituationer för ett lands invånare eller för dess försvarsmakt, både inom landet och, i takt med det ökande resandet, även internationellt. Katastrofinsatser kan aktualiseras av naturkatastrofer, pandemier, terrorattacker eller större olyckor och krigssituationer. På grund av de svåra naturkatastrofer och terroristhandlingar som drabbat världen under framförallt de senaste tio åren har världens länder prioriterat att förstärka sin krisberedskap.

Krisberedskap i samband med internationella insatser

En annan drivkraft är ökningen av de internationella engagemangen, exempelvis i NATO, EU eller FN-ledda humanitära insatser. USA beslutade till exempel i december 2009 att öka trupperna i Afghanistan med mer än 40 procent fram till sommaren 2010. Dessa operationer ställer ökade krav på strategisk medicinsk evakuering. Allt fler regeringar ser därför behov av ett beredskapssystem för massevakuering. Eftersom evakueringsbehoven omöjliga kan förutsägas har allt fler länder insett att det är viktigt att staten har tillgång till en stor transportkapacitet som kan modifieras beroende på händelseutvecklingen och de behov som finns, till exempel av transport av svårt skadade.

Omställning och omorganisering av försvaret

I Europa och USA pågår en stor omställning inom försvaret, såväl organisatoriskt som resursmässigt. Både den amerikanska och den europeiska militären planerar att förnya stora delar av sina helikopter- och flygplansflottor. Västvärldens försvarsmakter omorganiseras för att bättre kunna hantera och möta de nya hotsituationerna: svaga, odemokratiska och konflikttrabbade stater, icke-militära hot från terrororganisationer och humanitära krissituationer. Militären har eftersträvat högre flexibilitet och snabbare utplacering med hjälp av mindre, modulerade enheter som snabbt kan sättas in i uppblående regionala konflikter. Vidare finns dels ett stort behov av att förnya den för-

åldrade utrustningen och dels ett behov av att skapa flexiblare transportsystem. En annan faktor är att den militära doktrinen för vård av skadade soldater i fält har förändrats. I korthet innebär det att militären skall fokusera på att evakuera skadade till flygbaserna i USA och Europa istället för att ge slutlig vård i krigszonen: så kallad "evacuate and replace"-strategi¹⁹. Den nya vård doktrinen har skapat ett behov av flexibla sekundärtransportresurser. Flygvapnen har därför i hög grad avvecklat systemet med dedikerade ambulansflygplan och gått över till ett flexibelt system där vanliga transport- eller tankplan och ibland även civila trafikflygplan rekvideras för att genomföra evakueringar. Detta har i sin tur skapat ett behov av flexibla och mobila bår-system som kan användas för att konvertera en mängd olika typer av transportflygplan till ambulansflyg.

Svensk krisberedskap

Bara från Sverige finns det omkring en halv miljon utlandssvenskar i världen, det vill säga svenskar som bor och arbetar tillfälligt eller mer varaktigt i andra länder. Varje månad befinner sig dessutom i genomsnitt mer än 200 000 svenskar på resa utomlands. Många svenskar reser som turister till länder med mindre utvecklad infrastruktur än i Sverige och där det finns större risker för till exempel naturkatastrofer. Vidare reser många svenskar med ursprung i andra länder på besök till sina ursprungsländer eller flyttar tillbaka dit. Förväntningarna på att



regeringen agerar ökar också då ett stort antal svenskar drabbas samtidigt; exempelvis vid tsunamikatastrofen i Thailand eller vid Libanon-krisen. Ett av de mer prioriterade kraven är en snabb hemtransport av de som drabbas av katastrofer utomlands.²⁰ Svenska Nationella Ambulansflyget, SNAM, är en resurs som kan användas vid större olyckor, katastrofer eller terroristattacker för att transportera sjuka och skadade. SNAM kan användas både inom Sverige och internationellt när samhällets ordinarie resurser inte räcker till. Det ska alltså inte förväxlas med de olika former av ambulansflyg som ständigt finns tillgängliga för omedelbart bruk. Det svenska SNAM-systemet är en unik civil resurs utan en egentlig motsvarighet någonstans i världen idag. Konceptet väckt stort intresse i ett flertal länder. Möjligheten att på mindre än sex timmar bygga om ett civilt passagerarflygplan till ett avancerat ambulansflygplan öppnar möjligheter för många länder med begränsade militära resurser att skapa sig en massevakueringsförmåga.

Krisberedskap i USA

I USA finns sedan 1986 ett system baserat på civila passagerarflygplan som kan tas i anspråk för att komplettera den militära transportkapaciteten vid en situation som utgör ett hot mot USA:s säkerhet. Civil Reserve Air Fleet (CRAF) aktiveras i tre steg där den mest omfattande aktiveringen kräver beslut av presidenten. CRAF kan användas för trupp och frakttupdrag samt tillfälligt iordningställas för ambulansuppdrag genom 44 stycken Aeromedical Evacuation Ship Set (AESS) som anskaffats. I dagsläget har den amerikanska regeringen avtal med tre kommersiella flygbolag; Delta Airlines, United Airlines och US Airways att konvertera reguljära Boeing 767/200 och 767/300 för ambulansflygning. Det tar normalt 36 timmar för att konvertera en Boeing 767 som vart och ett kan transportera upp till 111 patienter i bårar.²¹ Boeing 767 är dock en utgående flygplanstyp och efterhand som flygbolagen ersätter denna med nyare flygplanstyper kommer det krävas en nyanskaffning av medicinsk utrustning.

Krisberedskap i olika länder

De internationella engagemangen, exempelvis i NATO, EU eller FN-ledda humanitära insatser, ökar. Dessa operationer ställer ökade krav på strategisk medicinsk evakuering. Allt fler regeringar ser därför behov av ett beredskapssystem för massevakuering. Katastrofinsats kan aktualiseras av jordbävningar, orkaner, skogsbränder, pandemier, över-svämningar, terrorattacker, tornados eller större olyckor och krigssituationer. Idag har ett fåtal länder dedikerade ambulansflygplan i ständig beredskap. Det tyska flygvapnet har till exempel anpassat två Airbus 310 i fraktversion för att kunna bära sex intensivvårdpatienter samt

38 – 56 lättare skadade patienter. Ett plan står ständigt ombyggt för utryckning medan det andra kan byggas om på tre, fyra dygn. I övrigt har flygvapnet sex mindre jetflygplan av modell Bombardier 601 Challenger som normalt används för VIP-transporter men som på tre timmar kan göras om för att genomföra sjuktransporter.

Samarbete avseende krisberedskap inom Partnerskap för Fred

Inom ramen för Partnerskap för Fred (PFF) samarbetet mellan NATO och icke-NATO-länder i Europa, Centralasien och södra Kaukasien pågår en översyn av hur länderna på bästa sätt ska förbättra krisberedskapen i samhället genom att i större utsträckning utnyttja civila flygresurser. De deltagande länderna väljer vilka områden man vill samarbeta inom. Sverige deltar bland annat i att utveckla procedurer för ett effektivt utnyttjande av civila resurser i en krissituation. En undersökning bland deltagarna visar att förutom Sverige och USA har även Finland, Schweiz, Polen och Storbritannien civila flygresurser som förberetts för krissituationer. Sverige bidrar också till katastrofinsatsarbetet inom ramen för EAPR-organet Euro-Atlantic Disaster Response Coordination Centre. Micus marknadschef har tidigare varit Sveriges representant i arbetsgruppen Civil Aviation Planning Committee (CAPC) och vice ordförande i den stående arbetsgruppen.

Intressanta kundkategorier

Stor tillväxtpotential i Kina, Mellanöstern och övriga världen

Länderna i Asien och Mellanöstern är mycket lovande marknader för luftburen ambulanstransport. Många av länderna i Mellanöstern har redan en stor helikopter verksamhet till följd av oljesektorn. Det finns således en utbyggd infrastruktur med helikopterplattformar, completion centers och underhållsverkstäder. Framförallt Förenade Arabemiraten satsar mycket på att bygga ut sin flygverksamhet och anstränger sig för att bli ett regionalt flygservicecenter för Mellanöstern. Ett annat land som beslutat sig för att bygga upp en ambulanshelikopterkapacitet är Turkiet. Den turkiska operatören Koçoğlu Aviation har för att möta det turkiska hälsovårdsministeriets femårskontrakt på ambulanshelikopterservice sedan 2008 utökat sin helikopterflotta med tolv Eurocopter och sex AgustaWestland.

Den kinesiska marknaden förväntas visa en stark tillväxt för kommersiella operatörer. Det totala antalet civila polis- och ambulanshelikoptrar i Kina uppgår endast till cirka 20 enheter. Miljonstaden Beijing fick sina fyra första AgustaWestland polishelikoptrar, som även ge-

nomför ambulansuppdrag, inför de olympiska spelen 2008. Användningen begränsas av att militären kontrollerar det lägre luftrummet. Den kinesiska regeringen har som plan att övergå till ett öppet luftrum från och med 2010, vilket bedöms leda till ett starkt uppsving för både privatflyg och helikopteranvändningen. Myndigheterna har också inlett en infrastruktursatsning där bland annat 97 nya flygplatser skall byggas till 2020.

Boeing Business Jets och Airbus Corporate Jetliner

Boeing Business Jets ("BBJ") erbjuder främst ombyggda Boeing 737 men även VIP-varianter av övriga modeller. Bolaget startade sitt produktprogram 1996 och fram till och med 2009 var 148 BBJ-plan av Boeing 737-versionerna sålda, varav cirka 44 procent av planen har gått till privatpersoner, 36 procent till Head-of-States ändamål och resterande till företag och charteroperatörer. Det innebär en genomsnittlig försäljning om elva flygplan om året sedan starten. BBJ rapporterar i början av 2009 en orderbok om sammanlagt 67 flygplan. Airbus har ett motsvarande produktprogram, Airbus Corporate Jetliner. Försäljningen startade 1997 och fram till och med 2009 rapporterar ACJ 167 sålda flygplan, motsvarande i genomsnitt 14 plan om året. ACJs orderbok uppgår idag till sammanlagt 150 flygplan.

Spotmarknadsoperatörer

En växande grupp av kommersiella aktörer utgörs av business jet-operatörer som tillhandahåller icke-akuta, ambulanstransporter på en fee-for-service basis. Dessa kan vara specialiserade ambulansflygbolag såsom tyska AeroDienst och amerikanska Jet ICU, men det är vanligt

att även vanliga affärsflygbolag erbjuder ambulanstransport på spotmarknaden. Majoriteten är sekundärtransporter med flygplan, ofta ombyggda affärsflygplan, över nationsgränser.

Enligt Penton Media Group, som säljer marknadsinformation om flygoperatörerna på spotmarknaden för försäkringsbolag och andra intressenter, erbjuder cirka 60 operatörer i Europa ambulanstransport på spotmarknaden. Antalet ambulansflygplan som dessa opererar uppgår till omkring 160 och helikoptrar till cirka 50. I USA uppgår antalet operatörer till 80 med cirka 250 flygplan och cirka 100 helikoptrar. Antalet operatörer i resten av världen uppgår enligt samma sammanställning till cirka 50. Antalet flygplan uppgår till 115 och antalet helikoptrar till cirka 100. Urvalskriteriet vid sammanställningen av databasen är att ambulansflygbolaget har en anställd ansvarig medical director samt att bolaget har egna ambulansflygplan som är



utrustade med medicintekniska apparater. Bolag som enbart erbjuder transport med reguljärflyg ingår således inte.

Spotmarknadsoperatörerna samarbetar ofta med försäkringsbolag och andra organisationer som International SOS, AXA, Europ Assistance, Asia Emergency Assistance och MedEscort International. Enligt en uppskattning av International Travel Insurance Journal anges antalet resenärer som repatrieras med ambulansflyg av amerikanska försäkringsbolag årligen till cirka 75 000 personer medan europeiska försäkringsbolag årligen genomför cirka 100 000 repatrieringar.

På grund av rädsla för medicinska komplikationer som kan störa den reguljära verksamheten sker en ökande andel av transporter via specialchartrade plan. Amerikanska flygbolag avböjer rutinmässigt patienter som antingen inte kan sitta upprätt i en flygstol, behöver använda en bår eller inte har möjlighet att följa säkerhetsföreskrifterna utan hjälp av tredje person. Även europeiska flygbolag har börjat neka bårburna passagerare. Alternativt har de börjat ta nästan orimligt mycket betalt för dessa transporter. Spanska Iberia kräver att bårburna passagerare betalar för 16 säten samt även för transporten av själva bårerna ut till upphämningsplatsen och tillbaka igen från den slutliga destinationen. En skadad engelsman på semester i Teneriffa betalar således biljetter för 16 personer gånger fyra sträckor, sammanlagt 64 biljetter för transporten hem till England.²² De reguljära flygbolagens ökade ovilja att transportera skadade passagerare skapar en större marknad för spotmarknadsoperatörer.

Välbeställda privatpersoner

En viktig kundgrupp inom affärsjetkategorin utgörs av välbeställda privatpersoner. I mars 2010 fanns det till exempel fler än 1.000 personer i världen med en nettoförmögenhet som var större än 1 miljard dollar²³. Efterfrågan från välbeställda privatpersoner har även medfört att nya ägarformer och aktörer har skapats; aktörer som erbjuder fractional ownerships exempelvis Berkshire Hathaways NetJets. Dessa spelare är intresserade av att erbjuda service utöver det vanliga till sina kunder men även av att hitta nya intäktskällor. Ett exempel är Royal Jet i Abu Dhabi som 2006 startade ett dotterbolag, Royal Med, för att genomföra ambulansflygningar för sina kunder.

Head-of-States-flygplan

Ett mycket intressant delsegment i beredskapsmarknaden utgörs av så kallade Head-of-States-flygplan för kungligheter och regeringsrepresentanter.

Den militära sektorn – en viktig kundgrupp för Micus

Militären har redan under krigen i Korea och Vietnam lärt sig att använda helikoptrar och flygplan för transport av skadade soldater i syfte att öka chanserna för överlevnad. Den militära sektorn utgör därför en viktig kundgrupp för Micus. I Europa och USA pågår en stor omställning inom militären, både organisatoriskt och resursmässigt. Efter det kalla krigets slut drog den amerikanska armén ned investeringarna under större delen av 1990-talet. Det har medfört att antalet helikoptrar har minskat från över 9.000 i början av 1990 till cirka 3.500 heli-



koptrar i dagsläget. Den genomsnittliga åldern för helikopterflottan har dessutom stigit till 24 år trots att den planerade tjänstgöringstiden är högst 20 år för attackhelikoptrar och högst 30 år för övriga helikoptrar.

Det pågår en motsvarande modernisering av helikopterflottorna i EU och i övriga Europa. De militära och polisiära myndigheterna i EU har tillgång till sammanlagt omkring 4.170 helikoptrar²⁴. Det största produktprogrammet i Europa är NH90-helikoptern, en samproduktion av flygindustrin i Frankrike, Tyskland, Italien och Nederländerna. NH90-helikoptern är en så kallad multi-purpose-helikopter och skall kunna användas för olika typer av uppdrag, bland annat SAR och MEDEVAC.

Införandet av NH 90 och andra program innebär att antalet helikoptrar kan minskas, då de nya programmen har större kapacitet än de som ersätts. Samtidigt minskas också antalet helikopter varianter, vilket ger en besparing i underhåll och servicekostnaden. Efter moderniseringen räknar Tyskland att försvarsgrenarnas framtida helikopterorganisation kommer att bestå av omkring 320 helikoptrar, från i dagsläget omkring 730 helikoptrar.

Multipurpose helikoptrar såsom NH90 innebär ett krav på flexibla lösningar liknande micus™-båren för att därmed kunna konvertera en helikopter till olika uppdrag.

Framtidsprognoser avseende ambulansflygkapacitet och marknadspotential för Micus

Micus ser den största möjligheten till försäljning och nya order i samband med köp av nya helikoptrar och flygplan. Bolagets prognoser är baserade på bedömningar om framtida köp av olika luftfartyg.

Det ekonomiska läget i världen gör det svårt att prognostisera tillväxten för ambulansflygmarknaden de nästkommande åren. Många tillverkare har indikerat att deras kunder haft svårighet att finna finansiering till sina planerade förvärv samtidigt som efterfrågeunderlaget har påverkats av minskat resande. För helåret 2009 har flygtillverkarnas branschorganisation GAMA redogjort för en minskning i faktureringen för leveranser av nya flygplan med cirka 21 procent jämfört med 2008. Det skall dock noteras att 2008 var ett rekordår och att 2009 uppvisade den tredje största faktureringen någonsin.²⁵

Analyshuset och aktörerna har under 2009 justerat sina prognoser nedåt. Teal Groups uppdaterade prognoser från våren 2009 indikerar en försäljning om cirka 12.770 affärsflygplan under prognosperioden 2009 – 2018, varav cirka 9.300 förväntas vara turbojet, cirka 2.890 turbopropeller och resterande cirka 580 förväntas vara konverterade jumbojet och långdistansflygplan (Boeing Business Jets, Airbus Corporate Jets och vissa större Gulfstream-modeller).

Rolls Royce, som vid sidan om General Electric är den ledande motortillverkaren, har en mer positiv prognos om sammanlagt cirka 13.570 sålda affärsflygplan under perioden 2009–2018, dvs cirka 1.357 per år. Bombardier och Embraer har under 2009 också uppdaterat sina prognoser och förutspår en försäljning om cirka 11.500 respektive 11.000 affärsflygplan. De olika aktörernas prognoser motsvarar en genomsnittlig försäljning per år om cirka 1.100 – 1.360 affärsflygplan och en årlig genomsnittlig tillväxt om cirka fyra procent under den kommande tioårsperioden. Den genomsnittliga årliga försäljningen under perioden 1998 – 2008 har uppgått till cirka 1.180 flygplan vilket innebär en årlig tillväxt om drygt sju procent²⁶.

Rolls Royce prognostiserar en försäljning på den civila helikoptermarknaden om cirka 10.300 enheter för den kommande tioårsperioden 2010 – 2019^{27 28}. En motsvarande kundundersökning²⁹ från flygelektronikföretaget Honeywell gör bedömningen att mellan 3.750 till 4.250 helikoptrar kommer att levereras under de närmaste fem åren, dvs cirka 750 till 850 per år. Honeywells kundundersökning indikerar att 15 procent av de civila helikoptrarna går till kundkategorin ambulanshelikopteroperatörer. Detta innebär ett behov om cirka 1.200 ambulanshelikoptrar under perioden eller cirka 120 enheter om året. Civila ambulanshelikoptrar konfigureras i majoriteten av fallen med endast en bår, vilket indikerar en årlig potentiell efterfrågan om cirka 120 intensivvårdsbårar. Om beräkningen görs med Rolls-Royce-siffrorna blir bedömningen istället cirka 155 intensivvårdsbårar

Om EU skulle införa ett massevakueringsssystem som liknar CRAF i USA skulle behovet motsvara 50 Boeing 767 trafikflygplan för att uppnå samma beredskapskapacitet. En Boeing 767 konfigureras normalt med sex intensivvårdsbårar. Detta innebär ett potentiellt marknadsbehov om 300 micus™-bårar.

Den amerikanska militären planerar att förnya hela sin helikopterflotta under den kommande tioårsperioden. Den amerikanska armén har drygt 3.500 helikoptrar, varav cirka 1 800 är utility- helikoptrar. För MEDEVAC-ändamål kommer den amerikanska arméns alla 1 600 Black Hawk (UH60) och 200 Huey (UH1) att antingen byggas om eller ersättas. Armén beräknar vidare att 24 procent av dessa planerade utility-helikoptrar kommer att byggas för MEDEVAC-ändamål, vilket totalt motsvarar cirka 430 helikoptrar. Ett antagande att militärhelikoptrar i genomsnitt kan ha två intensivvårdsbårar indikerar ett potentiellt behov av 860 båreheter, eller cirka 90 enheter om året. Mellan 2003 och 2005 miste amerikanska armén 215 helikoptrar i Irak och Afghanistan. (2005 var sista året som denna statistik offentliggjordes).

De övriga vapenslagen, marinen, kustbevakningen och flygvapnet, opererar sammanlagt 1.530 helikoptrar och 1.080 helikoptrar av dessa har utility-karaktär för bland annat Search & Rescue och MEDEVAC-uppdrag. Drygt 600 av dessa är planerade för utbyte mot olika modeller av Black Hawk-helikoptern. Uppskattningsvis 20 procent av dessa Black Hawk-helikoptrar är tänkta att vara dedikerade SAR och MED-EVAC-helikoptrar, vilket motsvarar ungefär 120 helikoptrar. Detta ger ett potentiellt behov av totalt 240 intensivvårdsbåtar eller cirka 24 enheter om året.

Till dags datum har drygt 530 NH90 helikoptrar beställts av 14 länder, de flesta europeiska men även Oman, Australien och Nya Zeeland har gjort beställningar. Micus bedömer att MEDEVAC-utrustning till motsvarande 20 procent av den planerade helikopterflottan kommer att anskaffas.

Flygvapnen har i hög grad avvecklat systemet med dedikerade ambulansflygplan och gått över till ett flexibelt system där vanliga transport- eller tankplan och ibland även civila trafikflygplan rekvideras för att genomföra evakueringar. Detta har i sin tur skapat ett behov av flexibla och mobila bärsystem som kan användas för att konvertera en mängd olika typer av transportflygplan till ambulansflyg.

Precis som på helikoptersidan pågår en modernisering av transport och lufttankningsflygplan hos flertalet av världens flygvapen.

Det globala behovet har uppskattats till knappt 950 nya strategiska transportflyg under den kommande tioårsperioden samt cirka 200 nya lufttankningsflygplan.³⁰ USA skall bland annat uppgradera en stor del av sina 126 transportplan av typen C-5 Galaxy från 1960-talet liksom tankningsplanet KC-135 som i genomsnitt varit i tjänst 45 år.³¹ Den amerikanska militären har lagt beställningar på C-27J Spartan och EADS CASA C-295 samt nya C-130J Super Hercules. På den europeiska marknaden har Airbus offentliggjort order på 192 A400M transportplan.

Nya lufttankningsflygplan eller Multi-Role Tanker Transport (MRTT) flygplan är tänkta att också användas för trupptransport och MEDEVAC. Det amerikanska flygvapnet har genomfört en stor upphandling där Airbus A330-200 valdes men Boeing har överklagat beslutet. En ny upphandling kommer att ske under 2010 för att täcka det totala behovet om initialt cirka 180 MRTT-flygplan.

Micus bedömning

Micus har utifrån bolagets kartläggning av befintlig ambulansflygkapacitet och flygplanstillverkarnas prognoser om helikopter och flygplansförsäljning gjort ett försök att uppskatta det årliga potentiella behovet för intensivvårdsbåtar av Micus karaktär. Inom den militära delen

har Micus även tagit del av utredningsrapporter från den amerikanska kongressen om behovet av taktiska och strategiska transportresurser samt offentliggjorda upphandlingar och order. Vidare har bolaget antagit att civila ambulanshelikoptrar och flygplan konfigureras med en intensivvårdsbåt medan militära ambulanshelikoptrar konfigureras med två enheter och militära transportplan med sex enheter.

I beräkningen i nedanstående tabell har Micus antagit ett genomsnittligt pris per intensivvårdsenhet på cirka MSEK 2,8. Den genomsnittliga marknadspotentialen uppskattas till cirka 385 enheter per år varför den årliga marknaden bedöms vara värd ungefär MSEK 1.100.

Årlig potentiell marknad för micus™-båren

| Typ av flygfarkost | Antal enheter | Antal micusbåtar | MSEK |
|-------------------------------|---------------|------------------|--------------|
| Civila ambulanshelikoptrar | 140 | 140 | 389 |
| Civila ambulansflygplan | 45 | 45 | 125 |
| Militära ambulanshelikoptrar | 70 | 140 | 389 |
| Militära ambulansflygplan | 10 | 60 | 167 |
| Totalt antal farkoster | 265 | 385 | 1.070 |

Utöver ovan tillkommer andra marknader som är mer svårbedömda. Det amerikanska militära massevakueringssystemet CRAF kommer att behöva moderniseras med hänsyn till att den civila Boeing 767-flottan kommer att ersättas med nyare flygplanstyper. Med en konfiguration om sex intensivvårdsbåtar per flygplan innebär detta ett uppskattat behov om cirka 260 micus™-båtar, vilket innebär ett totalt marknadsvärde om cirka MSEK 730. Det pågår även studier för att sätta upp massevakueringssystem för civila ändamål i både USA, Europa och Mellanöstern. Micus uppskattning är att behovet över tiden för de civila systemen är minst lika stort som för CRAF-systemet. På längre sikt ser bolaget även möjligheter att bearbeta vägbaserade ambulanser samt shipping- och offshore-sektorerna. Micus ser även en efterfrågan på tillägsprodukter såsom transportlösningar för kuvöser, där vi kan komplettera och utöka vårt produktsortiment ytterligare.



Micus verksamhet

Affärsidé

Micus affärsidé är att utveckla och marknadsföra nischprodukter och koncept inom området transport av intensivvårdspatienter.

Mål

Micus mål är att bli ett ledande företag och varumärke inom en eller flera nischmarknader. De finansiella målsättningarna är en omsättning på MSEK 100 och långsiktigt hållbara EBIT-marginaler om 20 procent år 2013.

Bakgrund till satsningen med Micus

Under kalla kriget hade Sverige ett storskaligt system för luftburen evakuering av sjuka och skadade civilpersoner och militär personal. Systemet var endast avsett för användning i krigstid. SAS opererade systemet med medicinsk personal från försvarsmakten och den medicinska nivån var relativt låg. I slutet av kalla kriget blev systemet ifrågasatt. 2001 fattades beslut om införandet av ett nytt system som skulle tillgodose de nya kraven.

Den katastrofala diskoteksbranden i Göteborg då 63 ungdomar miste livet och 200 skadades visade på ett tragiskt sätt att Sverige behövde ett nationellt massevakueringssystem för allvarligt skadade och sjuka personer. Terroristhotet är en annan faktor som understryker behovet av ett nationellt massevakueringssystem för situationer där normala resurser för att hantera massevakuering inte är tillräckliga. För att tillgodose detta behov etablerades Svenska Nationella Ambulansflyget (SNAM). En viktig del i detta projekt var utvecklingen av micus™-båren. Dåvarande Luftfartsverket ansvarade för projektet. Andra parter i projektet var Socialstyrelsen, SAS och Västerbottens Läns Landsting. Målet var att etablera en organisation som inom sex timmar från ett larm kunde vara redo med flygplan som blivit fullt utrustade med intensivvårdsutrustning. Flygplanen skulle enligt projektbeskrivningen vara redo att lyfta och vara bemannade med sjukvårdspersonal som kan hantera sex intensivvårdsbårear, sex personer på vanliga bårar och 23 patienter eller anhöriga som kan använda de vanliga sätena. Några andra krav var att flygplanet inte fick utsättas för tekniska modifieringar. Micus-systemet valdes för att uppfylla dessa krav. SNAM har nu tagits i bruk och har 13 micus™-bårear som kan sättas in med sex timmars varsel i två Boeing 737-800 från SAS.

Strategiska överväganden

Micus produktionsstrategi är att själva utföra montering, test och dokumentation av de egna leveranserna. De medicinska instrument som ingår i micus™-bårear består av avancerad medicinsk utrustning från

välrenommerade leverantörer som Micus har integrerat och certifierat som delar i intensivvårdsbårear. Slutleverans och installation hos kunden sker i samarbete med noga utvalda samarbetspartners. Detta gör att Micus mycket snabbt kan öka omsättningen utan stora investeringar vare sig i maskiner eller i personal. Bolagets strategi för marknadsföring och försäljning är att via samarbeten med större aktörer såsom Boeing med flera skapa förutsättningar för en betydande exportförsäljning över hela världen.

Legal struktur

Koncernen Micus består från och med 1 januari 2010 av två bolag. Micus AB (publ) är moderbolag och äger 100 procent av röste- och kapitalandelen i Micus Sverige AB. Koncernen har sitt huvudkontor i Skellefteå och ett försäljningskontor i Stockholm. Bägge bolagen har bildats i och har sin verksamhet i Sverige.

Leverantörsstruktur

De medicinska instrument som ingår i micus™-bårear består av avancerad medicinsk utrustning från välrenommerade leverantörer som Micus har integrerat och certifierat som delar i intensivvårdsbårear. Micus anser att dess beroende av en eller ett fåtal leverantörer är begränsat.

Medarbetare

Vid tillfället för detta memorandum (mars 2010) hade Micus-koncernen sju medarbetare varav tre utgår från kontoret i Stockholm. Av koncernens sju medarbetare är en verksam inom produktion, två inom konstruktion och inköp, två inom marknadsföring och försäljning, en inom ekonomi och administration samt VD. Fördelningen män/kvinnor är 6/1.

Micus produkter och tjänster

Micus erbjuder kunden en helhetslösning som inkluderar allt som krävs för att konvertera flygplan och helikoptrar till uppdrag för ambulansflyg. Micus håller ihop projektet från förstudie till leverans av flygfärdigt certifierat system och kan erbjuda sina kunder en "one-stop-shop" när det gäller ambulansflyglösningar. I detta ingår micus™-bårear som en kärnprodukt.

Den avgörande fördelen med micus™-bårear är att den baseras på moduluppbyggda delar istället för fasta installationer i luftfarkosterna. Micus™-bårear utgör grundstommen i Micus leveranser och är en mobil intensivvårdsbår med integrerad el- och syrgasförsörjning samt medicintekniska instrument. Med micus™-bårear är det möjligt att genomföra förflyttningar av sjuka och skadade under kvalifice-

rad vård. Den medicintekniska utrustningen följer med bårn och patienten flyttas på samma bår utan omlastning från omhändertagandet ända fram till det slutliga sjukhuset där patienten ska vårdas. Bårn kan även användas vid röntgenundersökningar utan att patienten behöver flyttas.

Micus™-bårn är utrustad med de moderna och vanligt förekommande medicintekniska instrumenten på marknaden; ventilator, övervakningsutrustning med defibrillator, infusions- och sugpumpar. Genom micus™-bårns konstruktion är det dessutom enkelt att genomföra ytterligare kundanpassningar av den medicinska instrumenteringen. De medicintekniska instrumenten till micus™-bårn är utbytbara istället för fast integrerade i konstruktionen. Den stora fördelen är att man snabbt kan skifta ett instrument utan att bårn behöver tas ur drift och patienten flyttas. Micus personal fungerar som projektledare och koordinerar projekten åt kunden från den tidiga förstudien till den slutliga leveransen av ett flygfärdigt certifierat system. Micus™-bårn är unik i det hänseendet att vanliga civila passagerarflygplan inom loppet av en till sex timmar kan byggas om till avancerade



de ambulansflygplan. Kunden behöver således inte investera i och hålla särskilda ambulansflygplan i beredskap för eventuella kriser.

Micus helhetslösning innebär en kostnadsfördel för dessa aktörer då en och samma luftfarkost kan konfigureras för både "Basic Life Support"- och "Advanced Life Support"-uppdrag. Det innebär att operatören bättre kan utnyttja sin flyg- och helikopterflotta samtidigt som tillgängligheten och beredskapen höjs. En inneboende styrka med micus™-bårn är också att patienten inte behöver kopplas om mellan olika livsstödjande instrument vid byte mellan transportmedel, vilket höjer patientsäkerheten.

Kvalitetsarbete

Produktionsstyrningen inom flygindustrin bygger på spårbarhet vilket innebär att alla delar ska kunna identifieras. Ingående detaljer i micus™-bårn har därför ett unikt serie- eller batchnummer vilket ställer höga krav på dokumentation. Kvalitetsarbetet utgör en kritisk del av Micus verksamhet och är en viktig faktor när bolaget skall påbörja sin expansion. Micus är certifierat enligt ISO 13485:2003, Medicintekniska produkter - Ledningssystem för kvalitet. För flygvärdiga produkter, arbetar Micus i partnerskap med företag som av EASA är certifierade för konstruktion ("DOA") och produktion ("POA") av flygmateriel.

Kundstruktur

På den kommersiella marknaden utgörs kunderna av ambulansflygoperatörer, helikopteroperatörer, försäkringsbolag och affärsflygbolag. En intressant kundgrupp inom affärsflygkategorin utgörs av välbeställda privatpersoner. På krisberedskapsmarknaden utgörs kunderna av olika länder, myndigheter, ministerier, militära myndigheter, polisiära myndigheter och olika internationella organisationer. Kunderna inom denna krisberedskapsmarknad har långa beslutsprocesser och i många fall komplicerade regler för hur upphandlingen ska genomföras. I nästa avsnitt beskrivs en av Micus affärer med svenska staten som kund.

Kundcase: Svenska Nationella Ambulansflyget (SNAM)

Sverige kommer, från och med 2010 ha tillgång till två av världens mest avancerade ambulansflygplan som vardera har plats för sex intensivvårdspatienter och sex eller tolv lättare skadade patienter.

Genom micus™-bårn kan detta ske utan att svenska staten äger egna flygplan. Istället säkras tillgången till flygplan genom ett charteravtal med flygbolag och genom att micus™-bårar och övrig utrustning finns uppställd på Arlanda flygplats och inom sex timmar kan installeras i ett flygplan. För ledning av en insats finns en utbildad led-

ningsorganisation i beredskap och för vården ombord har ett antal medicinska besättningar utbildats.

Det svenska SNAM-systemet är en unik civil resurs utan en egentlig motsvarighet någonstans i världen idag. Konceptet har väckt stort intresse i ett flertal länder. Möjligheten att på kort tid bygga om ett civilt passagerarflygplan till ett avancerat ambulansflygplan öppnar möjligheter för många länder med begränsade militära resurser att skapa sig en massevakueringsförmåga. Med micus™-båren som del i ett SNAM-koncept kan denna förmåga etableras utan kostsamma investeringar i specifika flygplan då dessa kan chartras vid varje tillfälle av ett civilt flygbolag eller ombyggnad av statsägda flygplan.

För närvarande pågår ett flertal förstudier bland annat i några av våra nordiska grannländer, Storbritannien, Ryssland, Mellanöstern, USA, Australien och Nya Zeeland. Micus har lämnat information som svar på RFI:er (Request for Information) samt även besökt och genomfört demonstrationer i Sverige till ett tiotal av dessa länder.

Nämnas kan Australien som aktivt studerar lösningar bland annat baserat på landets erfarenheter av hemtagning av skadade efter ett flertal bombdåd på Bali. Micus har medverkat i Australien på olika konferenser inom ramen för dessa studier. Vidare undersöker det

amerikanska hälsovårdsdepartementet ett SNAM-liknande system att användas för civila katastrofsituationer. Detta är ett resultat av de brister som identifierades i samband med bland annat evakueringarna före och efter de senaste årens orkaner i södra USA. Representanter från USA:s regering har varit i Sverige för att titta på SNAM och haft kontakt med Micus för att ta del av de svenska kunskaperna och erfarenheterna.

Samarbetspartners

Micus samarbete med Boeing Business Jets

Micus har ett nära samarbete med Boeing Business Jets (BBJ). Bland annat har Micus ställt ut gemensamt med BBJ vid den europeiska flygmässan EBACE i Geneve och motsvarigheten MEBA i Dubai. Micus-båren användes för att illustrera en tänkbar MEDEVAC-konfiguration i nya BBJ-C på Geneve-mässan. Bilden nedan visar micus™-båren i Boeing Business Jets produktkatalog för flygplan. Micus genomför även kundmöten med BBJ och bolagen har offererat flera kundorder tillsammans. Samarbetet har hittills fokuserat på Mellanöstern, men utvidgas nu till att även omfatta Asien, Australien samt Syd och Centralameri-



Micus™-båren i en MEDIVAC-konfigurerad Boeing Business Jet (BBJ).

ka. Flygplanen säljs utan inredning, så kallade green aircrafts, och med installerade extra tankar för att ge en lång räckvidd utan mellanlandning. Huvuddelen av dessa flygplan säljs till privatpersoner och Head-of States men namnet på slutkunderna redovisas sällan öppet. Det är en stark konkurrensfördel för affärsflygbolag att ha tillgång till den typ av flexibel lösning som Micus erbjuder för att snabbt och enkelt, med bibehållen flygsäkerhet, kunna konfigurera om sina standardflygplan till ambulansflyg för intensivvårdskrävande patienter.

Innan leverans till kunden färdigställs inredningen i dessa flygplan hos ett s.k. completion center, en certifierad flygplansinteriörbyggare. Det finns idag tio completion centers som är godkända av BBJ och ACJ (Airbus Corporate Jets). I snitt tar det sex till åtta månader för ett single aisle flygplan att få inredningen på plats och 12-14 månader för ett wide body flygplan. Kostnaden för inredningen av det leveransklara flygplanet kan utgöra mellan 30-50 procent av det totala ordervärdet på det leveransklara flygplanet. Det är också normalt att inredningen genomgår en omfattande uppfrysning eller helt byts ut ungefär vart femte år.

Det svårt att få fram exakta uppgifter på hur många av flygplanen som är inredda med någon form av medicinsk utrustning men våra kontakter med BBJ, ACJ och flera completion centers ger en bild av att cirka 50 procent av wide body flygplanen och cirka 20 procent av

single aisle flygplanen har medicinsk utrustning utöver de defibrillatorer som är standard på bland annat BBJ. Vidare beskriver BBJ också att MEDEVAC förmåga efterfrågas allt mer vilket också bekräftas av att BBJ nyligen lanserade den nya BBJ C (Convertible) som med sin cargo dörr bland annat marknadsförs för MEDEVAC uppgifter.

BBJ erbjuder micus™-båren som en lösning för luftburen medicinsk evakuering i BBJs utbud av flygplan. Den nyligen lanserade BBJ-C kommer att ha en multi-role kapacitet där micus™-båren kan användas för den luftburna medicinska evakueringsrollen ("used for the aero medical evacuation role"). Sedan 2008 har micus™-båren regelbundet blivit utställd vid större mässor tillsammans med BBJ.

SAS – Scandinavian Airlines

Micus samarbetar med SAS för installationer i större flygplan. Denna överenskommelse är också till hjälp vid försäljningsarbetet eftersom SAS har lång erfarenhet och innehar alla nödvändiga godkännanden. Micus och SAS har ett marknadsförings- och försäljningssamarbete som huvudsakligen är inriktat mot flygbolag och större luftfartyg. SAS marknadsför SAS Advanced Medical Air Transport System (SAS AMAT) som en nyckelfärdig lösning med micus™-båren som en viktig delkomponent.







SAAB Support and Services

SAAB Support and Services, som är ett affärsområde inom SAAB-koncernen, är Micus partner avseende flygcertifiering. Inom SAAB Support and Services, som tidigare hette SAAB Aerotech, finns det omfattande erfarenhet från olika typer av luftfartyg – allt från business jets till helikoptrar.

Aktuell offertbok

Micus har sedan sommaren 2009 fått ett stort antal förfrågningar från olika internationella aktörer. Detta är ett direkt resultat av det marknadsföringsarbete som genomförts under de tre föregående åren. Fle- ra av förfrågningarna är i s k "skarpt läge", där slutförhandlingar pågår.

Offerterna kan kategoriseras i fyra grupper; (1) MEDEVAC system för militära transportflygplan/helikoptrar, (2) passagerarflygplan och VIP-versioner av dessa såsom Boeing Business Jets och Airbus Corporate Jets, (3) flyggodkända transportkuvöser samt (4) avancerade intensivvårdsbåtar för ambulansflyg och ambulans-helikop- ter. Förfrågningarna är sällan offentliga. Under första halvåret 2010 bedömer vi att tre affärer sannolikt kommer att beslutas och där vi medverkar med en eller flera flygplanstillverkare.

1. Nordafrikanskt land tillsammans med Boeing Business Jets, MEDEVAC-system, MSEK 10.
2. Europeisk försvarsmakt, MEDEVAC-system för helikoptrar, MSEK 27.
3. Svenska landsting, flyggodkända transportkuvöser, MSEK 10.

Utöver dessa tre affärer finns ytterligare fem utestående offerter där bedömningen är att beslut inte kommer att tas förrän andra halvåret 2010. Skälet till de långa beslutstiderna är främst att upphandling- en av bårsystem sker samtidigt med beställning av nya flygfarkoster. Det sammanlagda värdet av våra samtliga utestående offerter upp- går till cirka MSEK 100

Konkurrenssituation

Micus har i dag ett fåtal konkurrenter globalt. De konkurrenter som Micus möter är små bolag och av dessa är det inga som vi har identifierat som kan erbjuda självförsörjande intensivvårdssystem för kon- tinuerlig vård av patienten godkända för användning i civila flygplan.

Micus marknadschef har tidigare varit Sveriges representant i ar- betsgruppen Civil Aviation Planning Committee (CAPC) och som vice ordförande i den stående arbetsgruppen. Micus anlitas fortfarande som expertrådgivare och föreläsare. Därigenom får Micus en bra ex- ponering mot relevanta myndigheter och organisationer internatio-

nellt. Bland annat har Micus haft diskussioner med myndighetsrepre- sentanter från Australien, de nordiska länderna, USA, Storbritannien, Ryssland samt länder i Mellanöstern och Nordafrika. Micus har även en stark konkurrensfördel av att ha utvecklat utrustningen till svens- ka SNAM och därigenom fått mycket exponering gentemot utländska myndigheter och regeringsrepresentanter.

De konkurrerande lösningarna kan delas upp i fasta respektive mobila system. Den övervägande delen av våra konkurrenter leverer- ar fasta system. Bolagets bedömning är att denna viktning skett på grund av att det rent allmänt saknas kunskaper om de mobila alter- nativen och att det av detta skäl finns en stor marknadspotential för micus™-båren.

Inom det militära användningsområdet existerar, såvitt Micus känner till, en konkurrent med en mobil intensivvårdsbåt. Denna är inte designad och tillverkad så att den kan godkännas för civilt flyg men används i några få länder ombord på militära luftfarkoster.

Det finns en risk att någon etablerad konkurrent på sikt tar steget och skapar en mobil lösning som certifieras för ett antal större civi- la flygplanstyper. Vi tror dock att detta inte kan genomföras i det för- dolda och att vi därför har ett försprång på mellan 20 – 30 månader.

Micus har vidare inom marknadssegmentet Head-of-States- flygplan en mycket stark position till följd av bolagets SNAM-projekt (Svenska Nationella Ambulansflyget) samt marknads- och försälj- ningssamarbetet med den dominerande tillverkaren av Head-of-Sta- tes-flygplan, Boeing Business Jet.

Ombyggnadslösningar till ambulansflygplan kan indelas i fasta respektive mobila system eller så kallade quick-change-lösningar, QC. Den absolut övervägande delen av ambulansflygsystemen på mark- naden är av typen fasta system. En viktig orsak till att de fasta syste- men har huvuddelen av marknaden är att det allmänt saknas kunskaper om att det finns mobila alternativ vilket i sin tur är en effekt av den begränsade tillgången på sådana system. Fasta system kräver omfat- tande modifiering av de flygplansindivider som ska användas. Enbart de flygplansindivider som är förberedda för ändamålet kan användas vilket minskar flexibiliteten vid tillgänglighetsproblem. Ombyggnatio- ner är mycket kostsamma och begränsar möjligheterna till ett flexibelt utnyttjande av flyg och helikopterflottan. Antalet aktörer är begrän- sat och de konkurrenter som Micus möter är små bolag. Av dessa kan bara ett fåtal erbjuda självförsörjande intensivvårdssystem för konti- nuerlig vård i sådan klass att de utgör konkurrenter till Micus.

Fasta systemlösningar

AEROLITE Max Bucher AG är ett schweiziskt bolag som grundades 1995. Idag sysselsätter Aerolite 43 personer. Bolaget utför utveckling/design, tillverkning, installation och certifiering av inredning och bårssystem för ambulanshelikoptrar och flygplan. Inredningen är av fast installation och kräver förberedelser av flygplansindividen. Aerolite är framförallt verksam på den europeiska marknaden och inriktad på civila aktörer.

MedPac är ett amerikanskt bolag grundat 1993. Bolaget gör enbart system för ambulansflyg. Systemlösningen kräver modifiering av planet. Båren är inte självförsörjande och ger inte möjlighet för kontinuerlig patientvård vid byte av transportmedel. Bolaget har ett behov av att förnya sin produktportfölj.

Air Methods, är den största helikopterambulansoperatören i USA. Bolaget har även en produktdivision som genomför ombyggnader av helikoptrar, flygplan och militära vägambulanser. Lösningen är av typen fasta installationer och båren är inte självförsörjande. Air Methods är verksam både i den civila och militära sektorn. Bolaget har ett kontrakt med Sikorsky att under 2010 leverera 40 ombyggda UH60M ambulanshelikoptrar.

FernoAviation, ingår i en amerikansk koncern som framförallt är fokuserad på lösningar för vägburna ambulanser. FernoAviation har tagit fram bårlösningar för flygplan och helikoptrar. Intensivvårdsbårens är framtagna i första hand för militärt bruk. Båren är inte självförsörjande.

Mobila systemlösningar

Spectrum Aeromed är ett amerikanskt bolag grundat 1991. I början av 2009 köptes bolaget av riskkapitalbolaget Dean Atchison. Bolaget sysselsätter idag 23 personer. Bolagets kundgrupp omfattar både civila och militära organisationer. Spectrum har lösningar för affärsjet och militära installationer. Bolaget har en mobil lösning som konverterar flygplan och helikopter till ambulansflyg. Båren är inte självförsörjande och ger inte möjlighet för kontinuerlig patientvård vid byte av transportmedel.

Air Ambulance Technology startades 1984 som produktdivision i det österrikiska aluminiumprofilbolaget AMAG Group. Bolaget köptes ut av ledningen 1993 och har sen dess fokuserat på ambulansflyglösningar. Idag sysselsätter verksamheten 23 personer. Systemet är en mobil lösning, men båren är inte självförsörjande och ger inte möjlighet för kontinuerlig patientvård vid byte av transportmedel.

AeroMedical Products är ett amerikanskt bolag som gör flexibla lösningar för flygplan och helikoptrar. Systemet är en flexibel lösning men båren är inte självförsörjande.

Integrated Medical Systems, är ett amerikanskt bolag som delvis ägs av försvarskoncernen Northrop Grumman. Bolaget har en integrerad lösning med självförsörjande intensivvårdsenheter som dock endast är anpassad för militära kunder. IMS lösning är hopbyggd, vilket gör den känslig för störningar i de enskilda medicinska instrumenten. Går exempelvis defibrillatorn sönder går det inte att byta ut den, utan hela systemet måste ställas av tills enheten är lagad. Systemet är sedan slutet på 2009 borttaget som produkt på företagets hemsida. En av orsakerna kan vara att militära operatörer i högre grad kräver efterlevnad av civila certifieringsregler. Kostnaderna för att certifiera systemet för användning ombord på civila flygplan.

Starmed, är ett tyskt bolag som grundades 1998. Starmeds bårssystem är självförsörjande och ger möjlighet till att upprätta ett oavbrutet transportkedja. Systemet är framtaget för militära ändamål och det är oklart om bolagets systemlösning kräver modifieringar av flygplanskroppen eller är certifierad för användning civilt luftfart.

Finansiell information

Verksamheten i det operativa dotterbolaget Micus Sverige AB har bedrivits sedan 2003.

Finansiell information som återges

Micus verksamhet har historiskt sett bedrivits i Micus Sverige AB. Verksamheten bedrivs numera i Micus AB (publ) som bildades i december 2009 och som idag är moderbolag till Micus Sverige AB. Bildandet av Micus AB (publ) gjordes för att åstadkomma en ägarspridning i Micus genom ett s.k. omvänt förvärv inför den planerade listningen på Aktietorget.

Mot bakgrund av hur koncernen Micus AB (publ) vuxit fram finns en svårighet i att presentera relevant historisk finansiell information som ger läsaren av detta Investeringsmemorandum ett bra beslutsunderlag inför en eventuell investering i bolaget. I Micus fall har styrelsen bedömt att det som utgör det mest relevanta beslutsunderlaget för en investerare är att återge fem års historisk finansiell information avseende Micus Sverige AB.

Kommentarer till finansiell information

Bolagets omsättning kommer från försäljning av Micus mobila intensivvårdssystem med micus™-båren som den viktigaste komponenten. Under 2005 uppgick Micus intäkter till KSEK 8.346 och bolaget visade ett positiv rörelseresultat på KSEK 385. På grund av låg omsättning under 2006 och 2007 redovisade bolaget ett negativt rörelseresultat på mellan KSEK -2.443 och -1.960. Omsättningen ökade igen under 2008 vilken ledde till ett rörelseresultat nära break-even. Under 2009 ökade omsättningen till KSEK 17.332 och rörelseresultatet blev positivt med KSEK 2.106. Årets resultat 2009 blev KSEK 1.803.

Redovisningsprinciper

Räkenskaperna avseende Micus Sverige AB för räkenskapsåren 2007-2009 är upprättade i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Koncernredovisningen från och med 2010 avseende Micus AB (publ) kommer att upprättas i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 1:00.



Resultaträkningar

| (KSEK) | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 |
|---|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Rörelsens intäkter | | | | | |
| Nettoomsättning | 17.332 | 2.012 | 180 | 117 | 8.316 |
| Övriga rörelseintäkter | - | - | - | 50 | 30 |
| | 17.332 | 2.012 | 180 | 167 | 8.346 |
| Rörelsens kostnader | | | | | |
| Övriga externa kostnader | -11.529 | -1.465 | -1.488 | -1.094 | -7.134 |
| Personalkostnader | -2.654 | -687 | -648 | -807 | -549 |
| Av- och nedskrivningar av mat. och imm. anläggningstillgångar | -1.043 | -6 | -4 | -709 | -278 |
| | -15.226 | -2.158 | -2.140 | -2.610 | -7.961 |
| Rörelseresultat | 2.106 | -146 | -1.960 | -2.443 | 385 |
| Resultat från finansiella poster | | | | | |
| Ränteintäkter och liknande resultatposter | - | 1 | 11 | 1 | - |
| Räntekostnader och liknande resultatposter | -302 | -427 | -390 | -353 | -312 |
| Resultat efter finansiella poster | 1.804 | -572 | -2.339 | -2.795 | 73 |
| Skatt på årets resultat | - | - | - | -8 | - |
| Årets resultat | 1.804 | -572 | -2.339 | -2.803 | 73 |

Balansräkningar

| (KSEK) | 31 dec 2009 | 31 dec 2008 | 31 dec 2007 | 31 dec 2006 | 31 dec 2005 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| TILLGÅNGAR | | | | | |
| Anläggningstillgångar | | | | | |
| <i>Immateriella anläggningstillgångar</i> | | | | | |
| Balanserade utgifter för forskning/utveckling | 4.646 | 5.642 | 4.520 | 4.520 | 5.225 |
| | 4.646 | 5.642 | 4.520 | 4.520 | 5.225 |
| <i>Materiella anläggningstillgångar</i> | | | | | |
| Inventarier, verktyg och installationer | 180 | 21 | 7 | 11 | 9 |
| | 180 | 21 | 7 | 11 | 9 |
| Summa Anläggningstillgångar | 4.826 | 5.663 | 4.527 | 4.531 | 5.234 |
| Omsättningstillgångar | | | | | |
| <i>Varulager m m</i> | | | | | |
| Råvaror och förnödenheter | 417 | 647 | 41 | 67 | 115 |
| | 417 | 647 | 41 | 67 | 115 |
| <i>Kortfristiga fordringar</i> | | | | | |
| Kundfordringar | 4 | 67 | - | - | 28 |
| Skattefordran | - | - | - | 2 | 8 |
| Övriga fordringar | - | 154 | 30 | 33 | - |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | 318 | 128 | - | 213 | 1.784 |
| | 322 | 349 | 30 | 248 | 1.820 |
| <i>Kassa och bank</i> | 5.301 | 552 | 341 | 182 | 1.960 |
| Summa Omsättningstillgångar | 6.040 | 1.548 | 412 | 497 | 3.895 |
| SUMMA TILLGÅNGAR | 10.866 | 7.211 | 4.939 | 5.028 | 9.129 |

Balansräkningar fortsättning

| (KSEK) | 31 dec 2009 | 31 dec 2008 | 31 dec 2007 | 31 dec 2006 | 31 dec 2005 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| EGET KAPITAL OCH SKULDER | | | | | |
| Eget kapital | | | | | |
| <i>Bundet eget kapital</i> | | | | | |
| Aktiekapital | 215 | 215 | 200 | 895 | 625 |
| Pågående nyemission | - | - | - | 551 | - |
| Reservfond | 878 | 878 | 878 | 878 | 878 |
| | 1.093 | 1.093 | 1.078 | 2.324 | 1.503 |
| <i>Fritt eget kapital</i> | | | | | |
| Överkursfond | 4.200 | 4.166 | 2.679 | 730 | - |
| Balanserat resultat | -4.609 | -4.037 | -1.697 | 10 | -63 |
| Årets resultat | 1.804 | -572 | -2.339 | -2.803 | 73 |
| | 1.395 | -443 | -1.357 | -2.063 | 10 |
| Summa Eget kapital | 2.488 | 650 | -279 | 261 | 1.513 |
| Långfristiga skulder | | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 3.112 | 3.072 | 2.594 | 2.583 | 3.155 |
| Konvertibla lån | - | - | - | 1.000 | 1.000 |
| | 3.112 | 3.072 | 2.594 | 3.583 | 4.155 |
| Kortfristiga skulder | | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 1.213 | 910 | 940 | 912 | 727 |
| Konvertibla lån | - | 1.000 | 1.000 | - | - |
| Förskott från kunder | - | 187 | - | - | - |
| Leverantörsskulder | 2.735 | 947 | 125 | 45 | 1.834 |
| Övriga skulder | 1.044 | 42 | 52 | 36 | 398 |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | 274 | 403 | 507 | 191 | 502 |
| | 5.266 | 3.489 | 2.624 | 1.184 | 3.461 |
| SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER | 10.866 | 7.211 | 4.939 | 5.028 | 9.129 |
| POSTER INOM LINJEN | | | | | |
| Ställda säkerheter | | | | | |
| För egna skulder och avsättningar | | | | | |
| Företagsinteckningar | 6.990 | 6.990 | 6.990 | 6.990 | 6.590 |
| Ansvarförbindelser | | | | | |
| Villkorliga bidrag | 731 | 1.143 | 1.640 | 1.433 | 1.433 |

Kommentarer till balansräkningar 2005-2009

Micus anläggningstillgångar har under perioden 2005 till 2009 legat i intervallet KSEK 4.527 och KSEK 5.663. Den 31 december 2009 uppgick anläggningstillgångarna till KSEK 4.826. Den största delen (KSEK 4.646) utgjordes av balanserade utgifter för forskning/utveckling. Resterande KSEK 180 bestod av inventarier, verktyg och installationer. Bland omsättningstillgångarna har råvaror och förnödenheter varierat inom intervallet KSEK 41 och KSEK 647 under perioden 2005 till 2009. Kortfristiga fordringar har legat i intervallet KSEK 30 och KSEK 1.820 under samma period. Den 31 december 2009 uppgick bolagets omsättningstillgångar till KSEK 6.040. Den största delen av omsättningstillgångarna var likvida medel (kassa och bank). Likvida medel uppgick till KSEK 5.301 i slutet av räkenskapsåret 2009.

Den 31 december 2009 hade Micus ett eget kapital på KSEK 2.488. Vidare hade bolaget långfristiga skulder som uppgick till KSEK

3.112. De långfristiga skulderna bestod uteslutande av skulder till kreditinstitut. De kortfristiga skulderna uppgick till KSEK 5.266. Av de kortfristiga skulderna var KSEK 2.735 leverantörsskulder. Kortfristiga skulder till kreditinstitut utgjorde KSEK 1.213 av de kortfristiga skulderna. Övriga skulder uppgick till KSEK 1.044. Resterande KSEK 274 utgjordes av upplupna kostnader och förutbetalda intäkter. I slutet av räkenskapsåret hade Micus företagsinteckningar till ett belopp av KSEK 6.990. Ansvarsförbindelserna uppgick till KSEK 731.

Prognos 2010

Micus styrelse bedömer att koncernen under 2010 kommer att uppvisa en försäljning i intervallet MSEK 20-25 och ett resultat efter skatt i intervallet MSEK 1-3. Denna bedömning inkluderar ej eventuell försäljning och resultat som tillkommer genom kompletterande förvärv.



Framtidsutsikter

Tillverkning av flygmaskindelar och annan utrustning relaterad till flyg är traditionellt en högmarginalbransch. Skälet är de omfattande utvecklingskostnader direkt kopplade till kraven på spårbarhet och kvalitetssäkring i de produkter som levereras. Det finns inga tendenser till att detta kommer att ändras i närtid. Snarare tvärtom. Europeiska flygövervakningsorganisationen EASA har under tjugohundratalet på ett markant sätt höjt kraven på säkerhet och även successivt kraftigt reducerat antal temporära godkännanden och kortfristiga dispenser.

Dessa förändringar och den accepterat höga bruttomarginalen gynnar Micus och är en av grundpelarna i bolagets framtida utveckling. Micus har en färdigutvecklad produkt och dessutom väl inarbetade processer för leveranser som mer än väl lever upp till EASA:s krav på kvalitet. Därmed finns en av de första grundförutsättningarna för en framtida hög lönsamhet.

Den andra grundförutsättningen är en ökande efterfrågan på avancerade intensivvårdsbåtar inom flygbranschen. Bedömningen är att vi endast är i ett initialt skede av den förändringsprocess som kommer att skölja över branschen de närmaste åren. Bolagets strategi för att fånga denna förväntade förändring i branschen baseras primärt på de goda relationer som finns etablerade hos de stora flygplanstillverkarna, och då framför allt med Boeing. Micus har medverkat vid fyra

mässor där bolagets bår antingen funnits i Boeings monter eller stått i ett av deras utställningsflygplan. Bolaget ingår även i foldrar och reklamroschyrer där Boeing Business Jet presenteras med Micus varumärke samt bilder. Bolaget ser detta som ett utomordentligt skyltfönster och en excellent plattform för kommande affärer.

Bolagets framtida tillväxt är dock inte att förvänta via de stora flygplanstillverkarna. Micus ser en betydligt större potential genom en etablering inom branschen för helikopter- och flygambulanser. Det är inom denna nisch som det stora behovet av förändring finns.

Medan Micus bedömer den totala sammanlagda marknaden via de stora flygplanstillverkarna till MSEK 700 så uppskattas värdet inom helikopter- och flygambulanser för civila och militära marknaden till ett årligt värde på två och tre miljarder. Till detta kommer en betydande eftermarknad i form av reservdelar och supporttjänster.

Micus har de bästa förutsättningar för att expandera verksamheten. Under 2009 levererades sex bårar. Vi budgeterar i år att sälja åtta bårar samt 15 kuvöser. Denna tillväxt beräknas fortgå de kommande åren för att år 2013 uppnå en ordergång på 40 bårar och en omsättning på över MSEK 100.

För att uppnå denna produktionskapacitet bedöms antalet medarbetare öka från dagens sju till knappt 20.



Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

Styrelse

Per-Erik Brolén

Född 1943. Styrelseordförande. Brolén är pensionerad flygofficer och har tidigare varit chef för det tunga militära transportflyget (1989-1998) samt haft olika ledande befattningar inom civil logistik (1998-2001). Brolén har även konsulterfarenhet som egen företagare, bland annat som ansvarig projektledare för utveckling av det Svenska Nationella Ambulansflyget (2001-2006). Ledamot sedan 2006. Brolén innehar via bolag 51.173 aktier i Micus.



Johan Gustavsson

Född 1964. Styrelseledamot. Gustavsson är maskiningenjör och utbildad industridesigner på Designhögskolan vid Umeå Universitet. Gustavsson är verkställande direktör i och grundare av Struktur Industri Design AB. Gustavsson har även styrelseuppdrag i bland annat Micus Intressenter AB och Tandl, Gert Ove Gustafsson AB. Ledamot sedan 2003. Gustavsson innehar via bolag 89.141 aktier i Micus.



Nils Gunnar Larsson

Född 1943. Styrelseledamot sedan 2003. Larsson är utbildad civilingenjör och har lång erfarenhet inom bygg- och byggmaterialindustrin. Larsson är idag verkställande direktör för Ackra Invest AB och AC Invest AB sedan 2001 och företräder Ackra Invest AB i styrelsen i portföljbolagen. Larsson är också ordförande i lokalstyrelsen för Swedbank Skellefteå. Tidigare har Larsson bland annat varit Vd i Betong Sander AB, 1982-1988, Vd i Balkonggruppen AB 1988-1991, Vd i Treac AB (2001-2005). Larsson har även som ägare och delägare drivit egna företag inom byggmaterialindustrin och som företagskonsult. Ackra Invest AB innehar 2.682.480 aktier i Micus. Larsson innehar privat eller via bolag inga aktier i Micus, förutom aktier tilldelade via delägarskapet i STRICT.



Jan Olsson

Född 1948. Styrelseledamot. Olsson är utbildad ekonom vid Umeå Universitet. Olsson är sedan 2005 verksam som verkställande direktör för Uminova Invest AB. Tidigare har Olsson bland annat varit kamrer i Cranab AB (1974-1976), controller



i Beijer Byggmaterial AB (1976-1984), revisor och konsult i eget företag Björkstadens Revisionsbyrå AB och Björkstadens Ekonomibyrå AB (1984-2000), revisor i Öhrlings PriceWaterhouseCoopers som köpte Björkstadens företagen (2000-2003), verkställande direktör i Uminova Innovation AB (2003-2005). Olsson har även styrelseuppdrag i ett antal av Uminova Invest AB:s portföljbolag, bland annat Umecrine AB (ordförande), Likvor AB (ordförande) och Probac AB (ordförande). Dessutom är Olsson styrelseledamot i Cranab AB och Umeå Datakonsulter AB. Ledamot i Micus styrelse sedan 2005. Uminova Invest AB innehar 2.682.480 aktier i Micus. Olsson innehar privat eller via bolag inga aktier i Micus.

Olof Lindahl

Född 1955. Styrelsesuppleant. Lindahl är teknologie doktor och verksam som professor i medicinsk teknik vid Luleå tekniska universitet samt föreståndare för Centrum för Medicinsk Teknik, Umeå universitet. Lindahl är författare till mer än 100 vetenskapliga publikationer och uppfinnare av sju patent. Lindahl har arbetat med innovationsutveckling på Uminova Innovation i 20 år, varit ordförande för Svensk förening för medicinsk teknik och fysik (MTF) (1988-1989, 2002-2003), ledamot av styrelsen för Tekniska högskolan vid Umeå universitet (2003-2005), och International Federation for Medical and Biological Engineering (1988-fortf). Lindahl har grundat ett flertal företag, bland annat Bioresonator AB samt Videoakt AB och CMTF Affärsutveckling AB. För närvarande har Lindahl styrelseuppdrag i bland annat Bioresonator AB, Videoakt AB och CMTF Affärsutveckling AB. Styrelsesuppleant sedan 2006. Lindahl innehar inga aktier i Micus.



Styrelsens ledamöter är valda för tiden intill årsstämma 2011. Ingen av styrelsens ledamöter har ingått avtal med bolaget eller dess dotterbolag om förmåner efter det att förordnandet avslutats.

Ledande befattningshavare

De ledande befattningshavarna i Micus utgörs av följande personer.

Jan Benjaminson

Född 1958. Verkställande direktör. Benjaminson har en civilekonomexamen från Lunds Universitet. Tidigare har Benjaminson bland annat varit CFO i Resurs Bemanning AB, publ (2007-2008), CFO i Obigo AB 2004-2007) och CFO i Netwise AB, publ



(2002 – 2004). Benjaminson har företrädesvis varit verksam i ledande positioner i bolag som står inför utmaningar såsom notering, expansion eller omstrukturering. Benjaminson är styrelseordförande i Resolution Interactive AB. Benjaminson innehar inga aktier i Micus.

Håkan Österhed

Född 1960. Marknadsansvarig. Österhed är före detta officer och civilt utbildad pilot. Tidigare har Österhed bland annat varit ägare och risk- och krishanteringskonsult i Rosa AB (2006–2009) och Chef för Enheten för Säkerhet och Beredskap på LfV (1998–2005). Österhed har även innehaft ledande befattningar inom krisberedskap, säkerhet och flygräddningstjänst inom civil luftfart och var bland annat initiativtagare och projektägare för det Svenska Nationella Ambulansflyget. Österhed har erfarenhet av internationell krishantering åt FN och NATO samt på svenska UD:s uppdrag ansvarig för ambulansflygevakningarna efter tsunamikatastrofen i Sydostasien. Österhed har även erfarenhet som egenföretagare inom risk och krishantering. Österhed har styrelseuppdrag i bland annat Novair AB och Ramkvilla Hotell o Konferens AB. Österhed innehar via bolag 32.190 aktier i Micus.

Mats Genberg

Född 1973. Försäljningsansvarig. Genberg har en civilingenjörsexamen i Industriell ekonomi från KTH i Stockholm. Tidigare har Genberg bland annat varit försäljningsansvarig i Dynasim AB (2003–2007) och försäljningschef i Itesco AB (2007–2009). Genberg innehar inga aktier i Micus.

Ingen av de ledande befattningshavarna har ingått avtal med bolaget eller dess dotterbolag om förmåner efter det att förordnandet avslutats.

Revisor

Micael Engström

Född 1957. Bolagets revisor är Ernst & Young AB med huvudansvarig auktoriserad revisor Micael Engström.

Särskild information om medlemmarna i bolagets förvaltnings-, lednings- och kontrollorgan.

Ingen av de personer som nämns under rubrikerna Styrelse, Ledande befattningshavare samt Revisor har under den senaste femårsperioden deltagit i någon konkurs, dömts i bedrägerirelaterade mål, ej heller deltagit i likvidation eller konkursförvaltning. Under den senaste femårsperioden har det ej heller funnits eller finns det från myndigheters sida några anklagelser och/eller sanktioner mot någon av de nämnda personerna. Ingen av personerna har under den senaste femårsperioden ej heller förbjudits av domstol att ingå som medlem av emittents förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Intressekonflikter och transaktioner med närstående

Det finns inte, och har heller inte förekommit, några avtalsförhållanden eller andra särskilda överenskommelser mellan bolaget och de personer som nämns under rubrikerna Styrelse, Ledande befattningshavare och, Revisor eller andra personer i ledande befattningar eller större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter, enligt vilka någon av dessa personer valts in i bolagets förvaltnings-, lednings- eller kontrollorgan eller tillsatts i annan ledande befattning. Likaså förekommer förutom nämnda förvaltningsavtal inga intressekonflikter. Micus eller dess dotterbolag, har ej lämnat lån, ställt garantier, lämnat säkerheter eller ingått borgensförbindelser till förmån för någon styrelseledamot, ledande befattningshavare, revisor eller annan till bolaget närstående person. Mellan personerna som nämns under rubrikerna Styrelse, Ledande befattningshavare och, Revisor finns inga familjeband.

Aktiekapital- och ägarförhållanden

Aktiekapital

Antalet aktier i Micus uppgår före den i detta Investeringsmemorandum presenterade emissionen till 12.500.000. Aktierna har ett kvotvärde på SEK 0,1 och aktiekapitalet uppgår till SEK 1.250.000. Samtliga aktier är emitterade och fullt inbetalda.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar aktiekapitalets utveckling sedan bolagets bildande (Samtliga belopp i SEK).

| År | Transaktion | Ökning av antal aktier | Ökning/minskning av aktiekapital | Aktiekapital | Antal aktier | Teckningskurs | Tecknat belopp | Kvotvärde |
|-------------|-------------------------|------------------------|----------------------------------|--------------|--------------|---------------|----------------|-----------|
| Dec 2009 | Bolagsbildning | 1.000 | 100.000 | 100.000 | 1.000 | 100 | 100.000 | 100 |
| Jan 2010 | Förändring av kvotvärde | 999.000 | - | 100.000 | 1.000.000 | - | - | 0,1 |
| Jan 2010 | Apportemission | 11.500.000 | 1.150.000 | 1.250.000 | 12.500.000 | 0,1 | 1.150.000 | 0,1 |
| April 2010* | Företrädesemission | 6.250.000 | 625.000 | 1.875.000 | 18.750.000 | 1,36 | 8.500.000 | 0,1 |

*Avser den i detta Investeringsmemorandum presenterade företrädesemissionen.

Teckningsoptioner

Micus har emitterat 900.000 teckningsoptioner av serie 2010/2012. Teckningsoptionerna har löptiden 1 april 2010 till och med 30 juni 2012. Optionernas lösenkurs är SEK 2,0 och de kan påkallas till lösen vid utgången av varje kalenderkvartal. Teckningsoptionerna har emitterats till dotterbolaget Micus Sverige AB i syfte att optionerna skall säljas vidare till ledande befattningshavare eller eventuellt andra personer och/eller bolag som anses som särskilt betydelsefulla för Micus verksamhet. För närvarande har 432.000 teckningsoptioner sålts till VD Jan Benjaminsson och 189.000 teckningsoptioner till Håkan Österherd (marknadsansvarig).

Utspädningseffekter

Den maximala utspädningseffekten för nuvarande och tillkommande aktieägare, uppstår om innehavare av teckningsoptioner fullt ut utnyttjar dessa för nyteckning av aktier i bolaget. Om så sker skulle det för nuvarande aktieägare innebära en utspädning av röste- och kapitalandelen i bolaget med 36,4 procent efter fulltecknad företrädesemission.

Förutom de beskrivna teckningsoptionerna har bolaget idag inga utestående teckningsoptioner, konvertibla skuldebrev eller andra finansiella instrument som om de utnyttjades, skulle innebära en utspädningseffekt för aktieägarna i Micus.

Bemyndigande

Bolagsstämman beslöt att vid ett eller flera tillfällen under tiden till nästa ordinarie bolagsstämma, bemyndiga styrelsen att fatta besluta om och genomföra nyemission av aktier, konvertibla skuldebrev eller teckningsoptioner till nyteckning av aktier sammanlagt högst till ett belopp som ryms inom aktiekapitalets gränser. Beslut om nyemission skall kunna ske med avvikelse från aktieägares företrädesrätt.

Aktieägaravtal

Såvitt styrelsen, ledningen eller bolagets större aktieägare känner till finns inga former av aktieägaravtal i Micus.

Ägarstruktur

I tabellerna nedan presenteras de aktieägare i Micus som före och efter den i detta Investeringsmemorandum presenterade företrädesemissionen har en röste- eller kapitalandel på två procent eller mer.

Ägarstruktur före emission

| Aktieägare | Antal aktier | Andel (%) |
|------------------------------------|-------------------|--------------|
| Micus Intressenter AB | 5.706.668 | 45,6 |
| Ackra Invest AB | 2.682.480 | 21,5 |
| Uminova Invest AB | 2.682.480 | 21,5 |
| Platskarosser AB | 105.648 | 0,8 |
| IUC Bothnia AB | 91.617 | 0,7 |
| Structurdesign AB | 89.141 | 0,7 |
| T Käll Consulting AB | 58.602 | 0,5 |
| Brolén Invest AB | 51.173 | 0,4 |
| Novair AB | 32.190 | 0,3 |
| Cirka 500 aktieägare från STRICT * | 1.000.000 | 8,0 |
| Summa | 12.500.000 | 100,0 |

*Cirka 500 aktieägare som tillkommit genom att det på Aktietorget listade 1,618 STRICT AB (publ) delat ut sitt aktieinnehav i Micus till sina aktieägare.

Legala frågor och övrig information

Försäkringsituation

Koncernen har ett försäkringskydd hos If innehållande egendomsförsäkring, avbrottsförsäkring, verksamhets- och produktansvarsförsäkring, rättsskyddsförsäkring samt ansvarsförsäkring för styrelseledamöterna. Dotterbolaget har motsvarande försäkringskydd. Bolagets styrelse anser att koncernens försäkringskydd är tillfredsställande.

Immateriella rättigheter

Micus har patent i Schweiz, Tyskland, Spanien, Finland, Frankrike, Storbritannien, Sverige, Australien, USA. Micus har mönsterskydd i samtliga 27 EU-länder och USA. Varumärket "micus" är skyddat i EU, USA och Australien. Micus innehar domänadressen www.micus.se.

Principer för internprissättning

Inom koncernen Micus kommer det i framtiden att ske inköp respektive försäljning till och från koncernbolag. När internfakturering sker i framtiden skall denna ske till marknadsmässig prissättning.

Garantiutfästelser

Micus försäljning är ej förknippad med någon form av garantiåtagande från i koncernen ingående bolag utom vad som är normalt förekommande.

Rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden

Micus eller andra bolag i koncernen är inte part i någon tvist, rättegång eller skiljedomsförfarande. Bolagets styrelse har ej heller kännedom om något som skulle kunna föranleda några skadeståndsanspråk eller kunna föranleda framtida processer.



Villkor, anvisningar och övrig information om erbjudandet

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 26 mars 2010 var registrerad som aktieägare i Micus erbjuds med företrädesrätt att teckna en (1) ny aktie för varje tvåtal (2) innehavda registrerade aktier i Bolaget.

Teckningsrätter

Aktieägare i Micus erhåller för varje innehavd aktie en (1) teckningsrätt. För teckning av en ny aktie i erfordras två (2) teckningsrätter.

Teckningskurs

Teckningskurs är SEK 1,36 per aktie. Courtage utgår ej.

Avstämningsdag

Avstämningsdag hos Euroclear för fastställande av vilka som skall erhålla teckningsrätter är den 26 mars 2010.

Teckningstid

Teckning av aktier skall ske under perioden 6 april – 23 april 2010. Efter teckningstidens utgång blir utnyttjade teckningsrätter ogiltiga och förlorar därefter sitt värde. Efter teckningstiden kommer utnyttjade teckningsrätter, utan avisering från Euroclear, att bokas bort från aktieägarnas VP-konton.

Handel med teckningsrätter

Handel med teckningsrätter kommer ej att ske.

Storlek på handelspost vid planerad listning på Aktietorget

Micus planerar att uppta bolagets aktie till handel på Aktietorget den 28 maj 2010. Storleken på handelsposten kommer därvid vara en (1) aktie.

Emissionsredovisning och anmälningsedlar

Direktregistrerade aktieägare

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på ovan nämnd avstämningsdag är registrerade i den av Euroclear för Micus räkning förda aktieboken, erhåller förtryckt emissionsredovisning, Särskild anmälningsedel 1, Särskild anmälningsedel 2 och Investeringsmemorandum. 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, erhåller inte någon emissionsredovisning utan underrättas separat. VP-avi som redovisar registreringen av teckningsrätter på aktieägares VP-konto utsändes ej.

Förvaltarregistrerade aktieägare

Aktieägare vars innehav av aktier i Micus är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller Investeringsmemorandum och Särskild anmälningsedel 2. Teckning och betalning skall ske i enlighet med anvisningar från respektive förvaltare.

Teckning med stöd av teckningsrätt

Teckning med stöd av teckningsrätt skall ske senast den 23 april 2010. Teckning genom betalning skall göras antingen med den förtryckta inbetalningsavin eller med den inbetalningsavi som är fogad till den särskilda anmälningssedeln enligt följande alternativ:

1) Inbetalningsavi

I de fall samtliga på avstämningsdagen erhållna teckningsrätter utnyttjas för teckning skall endast den förtryckta inbetalningsavin användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Särskild anmälningsedel 1 skall då ej användas. Observera att teckning är bindande.

2) Särskild anmälningsedel

I de fall ett annat antal teckningsrätter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen utnyttjas för teckning, skall Särskild anmälningsedel 1 användas som underlag för teckning genom kontant betalning. Aktieägaren skall på Särskild anmälningsedel 1, uppge det antal aktier som denne tecknar sig för och på inbetalningsavin fylla i det belopp som skall betalas. Betalning sker således genom utnyttjande av inbetalningsavin. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningsedel kan komma att lämnas utan avseende. Särskild anmälningsedel kan erhållas från Aktieinvest FK AB på nedanstående telefonnummer. Ifylld anmälningsedel skall i samband med betalning skickas eller lämnas på nedanstående adress och vara Aktieinvest FK AB tillhanda senast klockan 17.00 den 23 april 2010. I det fall fler än en anmälningsedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningsedlar kommer således att lämnas utan avseende. Observera att teckning är bindande.

Adress för teckning

Aktieinvest FK AB

Ärende: Micus

SE-113 89 Stockholm

Besöksadress: Rådmansgatan 70 A, Stockholm

Telefon: 08-50 65 17 95

Telefax: 08-50 65 17 01

Teckning utan stöd av teckningsrätt

Teckning av aktier utan stöd av teckningsrätt skall ske under samma period som teckning av aktier med teckningsrätt, det vill säga från och med den 6 april 2010 till och med den 23 april 2010. Anmälan om teckning utan teckningsrätt sker genom att Särskild anmälningsedel 2 ifylls, undertecknas och skickas till Aktieinvest FK AB på adress enligt ovan. Någon betalning skall ej ske i samband med anmälan om teckning av aktier utan teckningsrätt utan sker i enlighet med vad som anges nedan. Det lägsta antal aktier som intresserade kan anmäla för teckning utan stöd av teckningsrätt är 500 aktier, d v s ett likvidbelopp om SEK 680. Särskild anmälningsedel 2 skall vara Aktieinvest FK AB tillhanda senast klockan 17.00 den 23 april 2010. Det är endast tillåtet att insända en (1) Särskild anmälningsedel 2. I det fall fler än en anmälningsedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningsedlar kommer således att lämnas utan hänsenande. Observera att anmälan är bindande.

Besked om tilldelning vid teckning utan stöd av teckningsrätt

Besked om eventuell tilldelning av aktier tecknade utan stöd av teckningsrätt lämnas genom översändande av tilldelningsbesked i form av en avräkningsnota. Likvid skall erläggas senast tre (3) bankdagar efter utfärdandet av avräkningsnotan. Något meddelande lämnas ej till den som inte erhållit tilldelning. Erläggs ej likvid i rätt tid kan aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt detta erbjudande, kan den som ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden.

Aktieägare bosatta i utlandet

Aktieägare bosatta utanför Sverige (avser dock ej aktieägare bosatta i USA, Kanada, Nya Zeeland, Sydafrika, Japan, Australien) och vilka äger rätt att teckna aktier i nyemissionen, kan vända sig till Aktieinvest FK AB på telefon enligt avsnittet "Adress för teckning" på föregående sida för information om teckning och betalning.

Betalda och tecknade aktier

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

Handel i BTA

Handel i BTA kommer ej att ske.

Leverans av aktier

Så snart emissionen registrerats hos Bolagsverket, vilket beräknas ske i mitten av maj 2010, ombokas BTA till aktier utan särskild avisering från Euroclear. För de aktieägare som har sitt aktieinnehav förvaltarregistrerat kommer information från respektive förvaltare.

Teckningsförbindelser

Vid tillfället för detta Investeringsmemorandums offentliggörande har bolaget mottagit teckningsförbindelser motsvarande MSEK 1,5 vilket motsvarar 17,6 procent av emissionsvolymen.

Offentliggörande av utfallet i emissionen

Snarast möjligt efter att anmälningsperioden avslutats och senast omkring den 5 maj 2010 kommer Bolaget att offentliggöra utfallet av emissionen. Offentliggörande kommer att ske genom pressmeddelande och finnas tillgängligt på Bolagets hemsida.

Ansvar för samordning av erbjudandet

Bolaget har anlitat Aktieinvest FK AB för administrationen av erbjudandet. Aktieinvest FK AB är ett av Finansinspektionen auktoriserat värdepappersbolag och har adress Aktieinvest FK AB, SE-113 89 Stockholm.

Ordlista och förkortningar

Ordlista/ Förkortningar

| | |
|-----------------------|--|
| AMAT | Advanced Medical Air transport System |
| ACJ | Airbus Corporate Jets |
| Advanced Life Support | avancerad behandling av patienter med livshotande sjukdom eller skada till dess att de kan få full medicinsk behandling. |
| Basic Life Support | behandling av patienter med livshotande sjukdom eller skada till dess att de kan få full medicinsk behandling. Basic Life Support omfattar normalt inte mediciner eller injektioner, men kan omfatta t.ex. defibrillering. |
| BBJ | Boeing Business Jets |
| Completion center | en flygplansinteriörbyggare. |
| Defibrillator | utrustning som ger elstötar, defibrillering, för att få igång hjärtat på en person som drabbats av hjärtstillestånd. |
| EASA | European Aviation Safety Agency (Europeiska byrån för luftfartssäkerhet) är en EU-myndighet och den gemensamma europeiska flygsäkerhetsmyndigheten. |
| Euroclear Infusion | Euroclear Sweden AB ett sätt att tillföra en patient näring, vätska eller läkemedel intravenöst. I vardagligt tal även kallat "dropp". |
| Intravenös Intubation | när ett läkemedel tillförs kroppen via en ven (blodkär). införandet av ett rör i en kroppsöppning, vanligtvis luftstrupen. Syftet är att skapa en säker luftväg som tillåter ventilation av en patient (hjälp med andningen) med exempelvis en respirator. |
| ISS-värde | förkortningen ISS står för "Injury Severity Score". Ett ISS-värde används för att bedöma hur allvarligt skadad en patient är. |
| MEDEVAC | Förkortning för "medical evacuation", medicinsk evakuering, vilket är ett begrepp för evakuering av personer med medicinska behov från en plats till en annan där de medicinska behoven kan tillgodoseas. (Förkortas även "MEDEVAC" eller "medivac"). |
| MSEK | Miljoner svenska kronor |
| Respirator | ett medicinskt hjälpmedel för att hjälpa en patient med andningen när patienten av olika anledningar inte kan andas själv. |
| SAR | Search & Rescue |
| SEK | Svenska kronor |
| Single aisle | en beteckning på en viss storlekskategori av passagerarflygplan. Single aisle [singl] [ail] betyder att flygplanet enbart har en gång mellan passagerarsätena. Jfr. "Wide-body" |
| TSEK | Tusen svenska kronor |
| Ven | blodkär (i dagligt tal även "blodåder") |
| Ventilator | ett annat ord för "respirator" (se "respirator" ovan). |
| Wide-body | en beteckning på en viss storlekskategori av passagerarflygplan. Wide-body betyder att flygplanet har minst två gånger mellan passagerarsätena. Jfr. "Single aisle" |

Källor

- ¹ Air Medicine: Assessing the Future of Health Care. Foundation for Air-Medical Research and Education (FARE) 2006.
- ² Baxt WG, Moddy P. The impact of rotorcraft aeromedical emergency care services on trauma mortality. JAMA 1983;249:304751.
- ³ Mitchell AD, Tallon JM, Sealy B. Air versus ground transport of major trauma patients to a tertiary trauma centre: a province wide comparison using TRISS analysis. Can J Surg, Vol. 50, No.2, April 2007.
- ⁴ Moylan JA, Fitzpatrick KT, Beyer AJ, Geogiade GS. Factors improving survival in multisystem trauma patients. Am Surg 1988;207:679685.
- ⁵ Handell S, Dahl L. Ambulanshelikopterverksamheten i Sverige. Vägverket 1996.
- ⁶ SIKAPM 2008:3, Samhällesekonomiska principer och kalkylvärden för transportsektorn uppgår till 8 886 USD, medan den jämförbara kostnaden för ambulanshelikopter uppgår till 2 454 USD (1997 års dollar).
- ⁷ W. Nishikawa; Director Japanese Society for Aeromedical Services.
- ⁸ FARE – the Foundation for Air-Medical Research & Education, USA. 2008
- ⁹ 14 CEN/TC 239/WG 5: Air, water and difficult terrain ambulances
- ¹⁰ 15 CEN/TC 239/WG 4: Transportation of incubators
- ¹¹ Helge Brändström, överläkare i anesthesi- och intensivvård vid Norrlands universitetssjukhus, Umeå. Medicinskt ledningsansvarig SNAM. Beredskapsöverläkare i Västerbotten. Vetenskaplig sekreterare KAMEDO.
- ¹² 17 Medical Tourism: Global Competition in Health Care. National Center for Policy Analysis, 2007. USA.
- ¹³ JCI är en dotterorganisation till Joint Commission for the Accreditation of Hospitals som ackrediterar amerikanska sjukhus.
- ¹⁴ Does Health Insurance Impede Trade in Health Care Services? World Bank Policy Research Working Paper 3667, Juli 2005.
- ¹⁵ US Ambulance Services. IBISWorld Industry Reports, 2009.
- ¹⁶ ADAMS: Atlas & Database of Air Medical Services, www.ADAMSairmed.org.
- ¹⁷ Air Medicine: Assessing the Future of Health Care. Foundation for AirMedical Research and Education (FARE) 2006.
- ¹⁸ European HEMS and Air Ambulance Committee (EHAC): <http://www.ehac.eu/> samt nationella hemsidor.
- ¹⁹ Brig Gen J.G Roudebush: A Vision for Aeromedical Evacuation: Supporting Global Reach; Vigilance, and Power into the New Millennium, November 2000.
- ²⁰ Kommittén om statens ansvar vid katastrofer utomlands: Konsulär katastrofinförsats, SOU 2008:23.
- ²¹ Office of the Under Secretary of Defence: <http://www.acq.osd.mil/index.html>
- ²² United Airlines: Contract of carriage reference guide. American Airline: Customer Commitment, Conditions of Carriage.
- ²³ <http://finance.yahoo.com/career-work/article/109029/worlds-billionaires-2010>
- ²⁴ Aviation Week & Space Technology Source Book – 2009: World Military Aircraft Inventory. McGrawHill.
- ²⁵ GAMA General Aviation Airplane Shipment Report 2009 – Year-End
- ²⁶ General Aviation Manufacturers Association, GAMA.
- ²⁷ Rolls-Royce Helicopter Overview and 10-year Forecast 2009-2018.
- ²⁸ <http://finance.yahoo.com/news/RollsRoyce-Forecasts-World-bw-3779685802.html/print?x=0>
- ²⁹ Honeywell's 11:th TurbinePowered Civil Helicopter Purchase Outlook.
- ³⁰ Baserad på offentliggjorda information från militären och flygplanstillverkarna.
- ³¹ Congressional Budget Office: Options for Strategic Military Transportation Systems. September 2005.



Gymnasievägen 16, SE-931 57 Skellefteå, Sweden. Phone: +46 (0)910 - 19 683. Email: info@micus.se