



EXECUTIVE SUMMARY
KIWOK NORDIC AB (PUBL)
Oktober 2020



Erbjudande att delta i en nyemission inför listning av Kiwok Nordic AB (publ)

Kiwok Nordic AB (publ), organisationsnummer 556665-3068, har beslutat att, baserat på ett bemyndigande, under oktober månad 2020 genomföra en nyemission utan företräde för existerande ägare. Syftet med avvikelsen från nuvarande ägares företrädesrätt är att öka antalet ägare i Kiwok inför en planerad listning av bolaget aktier.

Kiwok har inlett en dialog med marknadsplats om listning av bolagets B-aktie.

Vi avser att uppkapitalisera Kiwok med sexmiljoner kronor och därmed skapa resurser för att delta i den snabba förändringen av marknaden och införandet av lösningar för hemsjukvård som nu sker. Den pågående pandemin har påskyndat förändringen att flytta ut vården från sjukhusen närmre patienten. En process som stöds av Kiwoks lösningar. Teckningskursen 2,50 innebär en rabatt om knappt 20 % i förhållande till teckningskursen i de senaste genomförda nyemissionerna.

I samband med emissionen söker bolaget nu investerare som önskar teckna sig för B-aktier i bolaget på nedanstående villkor.

Emissionsvillkor i korthet

Emissionsbelopp	maximalt 6 000 000 kronor
Teckningskurs	2,50 kronor per B-aktier
Teckningstid	from den 19/10 tom den 6/11 2020
Teckning	sker på bifogad teckningsanmälan
Inbetalning	skall ske enligt instruktionerna i utsänd fondnota

Göran Carlsson
CEO
Stockholm i oktober 2020

För ytterligare information och anmälan kontakta:

Göran Carlsson, CEO Kiwok Nordic AB (publ)

Mejl goran.carlsson@kiwok.se

Telefon 0768-60 61 35 eller besök bolagets hemsida www.kiwok.se



Kiwok verksamhetsbeskrivning

Kiwok riktar sig till vårdgivare och erbjuder innovativa lösningar för distansmonitorering av patienter för att tidigt upptäcka och förebygga ohälsa, ställa diagnos och följa upp behandling samt separera olika patientgrupper. Lösningarna ökar vårdresultat, jämlikhet, hållbarhet, tillgänglighet och patientengagemang och de möjliggör behandling hemma, minskar besök och beläggning på sjukhus samt ökar säkerheten för vårdpersonalen vilket gör att vi kan behandla fler patienter till en lägre kostnad.

Marknads- och branschutveckling

Den pågående pandemin påverkar i stort sett alla delar av världen och sätter fokus på behovet av förändrade vårdprocesser. Distansmonitorering innebär en stor möjlighet till säkrare och effektivare vård via hemsjukvård. Globalt spenderar vi närmre 9 000 miljarder USD eller 10% av GWP (Gross World Product) på hälso- och sjukvård. På grund av befolkningens ökade livslängd och att välfärdssjukdomar följer av förändrad livsstil så ökar även efterfrågan på sjukvård. Resurserna räcker inte till att ta hand om alla i tid och bara mera pengar löser inte problemet. Vi måste också förändra vårt sätt att ta hand om patienter, implementera ny teknik och öka informationen om nyttan av ändrad livsstil. Den snabbt växande e-hälsomarknaden uppskattas till 20 miljarder USD. I Sverige finns det nu en tydlig trend för mer vård i hemmet vilket ökar intresset för distansmonitoreringslösningar. Marknaden avseende sensorer för distansmonitorering är cirka 2 miljarder USD och har jämförbara höga tillväxtsiffror.

Företagets utveckling

Kiwok, som fortfarande befinner sig i en uppstartsfas, har från början erbjudit hjärtkliniker diagnostisklösningar för EKG-mätning av enskilda patienter. Eftersom intresset från klinikernas sida för att införa ny teknik har varit lågt har Kiwok ändrat kundfokus och vänder sig nu till de svenska regionerna. De har i varierande grad behov av hemvårdslösningar för att hantera stora grupper av kroniskt sjuka patienter. Förändringen har hittills varit positiv, Kiwok deltar nu i ett par utvecklingsprojekt på regional nivå och ett på nationell/nordisk nivå. Förra året deltog vi i ett konsortium som lämnade anbud i den första upphandlingen av en fullskalig hemmonitorerings-lösning för upp till 10 000 patienter i en svensk region. Vårt konsortium slutade trea av mer än tjugo 20 deltagande leverantörer. Vi deltar nu under hösten 2020 tillsammans med samma konsortium i en motsvarande upphandling i ytterligare en region. Vi har även insett möjligheten för Kiwok att komplettera andra leverantörers lösningar med våra



EKG-lösningar, vilket de flesta saknar, och som gör att vi kan ta del av affärer även om vi inte själva deltar i upphandlingen.

Framtida potential

Genom att utveckla automatanalys, delvis baserad på AI, planerar Kiwok att kunna erbjuda lösningar för hjärtscreening av patientgrupper i riskzonen på nationell nivå. EU ser screening och förebyggande vård som ett effektivt sätt att hantera de stora kommande behoven inom sjukvårdssektorn. Screeningslösningar är också intressanta för forskare inom akademien och produktutvecklare från läkemedelsindustrin.

Kiwok har under några år utvecklat en EKG-tröja med integrerade textila elektroder för vård- och wellness-marknader. Tröjan, som finns i prototyp, kan mäta flerkanals EKG och är tvättbar. Sport- och wellness-marknaderna för appar och enklare puls och EKG-lösningar beräknas uppgå till 500 miljoner dollar och utgör en framtida marknad för Kiwok med introduktionen av EKG-tröjan. Vi har lämnat in en begäran om EU-finansiering i syfte att slutföra utvecklingen av EKG-tröjan.

Marknadsposition och konkurrenskraft

Kiwok var 2004, enligt Gartner, en av de första i världen som presenterade en fungerande mobil hälsolösning. BodyKom, en flerkanals, långtids-EKG med datakommunikation i näst intill realtid var revolutionerande. Sedan detta första steg mot online-vård på distans har inte så mycket hänt på marknaden, det finns många enklare lösningar och wearables för momentan mätning av puls och enkanals-EKG. Kiwok är fortfarande en av få leverantörer i världen som erbjuder avancerad flerkanals, långtids-EKG med realtidskommunikation för monitorering av patienter på distans och vi utvecklar vår lösning för att bibehålla försprånget.

Även det finns konkurrens även för mer avancerade EKG-lösningar så men den mer begränsad och huvudsakligen inom vissa segment som tex konsumentlösningar. Konkurrensen är störst från billigare och mindre avancerade lösningar såväl som från traditionella Holter-lösningar ofta utan online-anlutning.

Marknadshinder för nya konkurrenter

Det finns regelverk och standardkrav som ska uppfyllas för marknadsintroduktion av utrustningar och programvaror med medicinsk avsedd användning. Eftersom vi utvecklar och marknadsför en medicinsk utrustning i Europa så regleras detta följaktligen av MDR (Medical Device Regulation), som är under implementering, samt kravet på ett kvalitetsstyrningssystem



i enlighet med ISO 13485. Liknande lagstadgade krav finns i de flesta andra länder. Våra nuvarande produkter är CE-märkta och Kiwok har implementerat ett kvalitetsstyrningssystem som nu kommer att omcertifieras.

Tjänster, produkter och konkurrensfördelar

Kiwok erbjuder hälsolösningar för distansmonitorering av patienter, främst EKG, som en tjänst på tvååriga hyresavtal med månatliga betalning. Vi erbjuder också slutresultatet, vi form av analysen, för kunder utan egen analyskapacitet.

Våra lösningar är mer avancerade än lösningar från de flesta av våra konkurrenter och de möjliggör tidigare upptäckt av ohälsa, längre mätningar, mer hälsodata och i realtid. Fördelarna med kontinuerlig långtids-EKG löpande under dagar / veckor är att sannolikheten att hitta sällanhändelser, oregelbundenheter i hjärtrytmen, ökar. Vi erbjuder flerkanal-EKG, vilket innebär att vi kan fånga mer data och i realtid som läkaren kan ta del av och basera sin diagnos på. Idag finns det nya EKG-lösningar och wearables på marknaden som man kan fästa direkt på kroppen på egen hand, men de är ofta avsedda att användas momentant och kan normalt inte utföra långtidsmätningar. Kiwok erbjuder nu en EKG sensor med patch-lösning som ska fästas på bröstet utan ytterligare elektroder och med alla andra fördelar som kännetecknar lösningar från Kiwok.

EKG-tröjan som är under utveckling kommer att kunna ersätta de nuvarande självhäftande elektroderna som är fästa vid kroppen med kablage och som används inom vården idag. Tröjan kommer att underlätta och förenkla mätningar som görs under längre perioder. Med hjälp av den kommer fler patienter övervakas på ett bättre sätt utanför sjukhuset. De normala elektroderna orsakar ofta irritationer på kroppen efter ett tag, vilket leder till besvär och i värsta fall avbrutna mätningar.

Industri- och teknikledarskap

Både läkemedelsföretag och medicintekniska företag är vana vid en skyddad situation med höga priser och bra marginaler. Kunderna är beredda att betala höga priser för säkra produkter som testats och validerats under långa studier och certifieringsprocesser.

Konkurrensen har varit jämförelsevis svag på grund av dessa marknadshinder.

Patientmedvetenhet och digitaliseringen ändrar nu dessa förutsättningar och vi står inför stora förändringar. Flera av de globala teknikföretagen är nu ute efter en bit av vårdmarknaden.

Diagnos och behandling av sjukdom betyder inte längre att man skall resa till sjukhuset, utan vi kan stanna hemma och få avancerad vård. Läkaren finns i varje mans smartphone. Detta



kommer att förändra både vem som kommer att leverera sjukvård och till vilka priser. Beräkningar visar att om man flytta vården av patienters behandling från sjukhuset till hemmet ger det besparingar på mellan 50 – 90 % med bättre vårdresultat och förbättrad patientupplevelse. GE Healthcare, Philips och Siemens möter redan Amazon, Apple och Google på marknaden. Kiwok har i denna transformation definierat sin position som en leverantör av avancerade komponenter till plattformslieferantörer.

Kundstruktur

Organisationen av vården varierar och kan vara antingen offentlig eller privat men sjukdomar och patientbehov är de samma över hela världen och det gäller även vårdprocesser och behandling. I de nordiska länderna, med mer offentligt finansierad vård, organiseras hemsjukvården ofta av kommunerna, primärvården och specialistvården organiseras av regionerna. Potentiella kunder för Kiwok är kommuner, vårdcentraler, sjukhuskliniker och regionala utvecklingsavdelningar samt akademiska FoU-projekt. Det finns en tydlig trend mot mer vård hemma och mer specialisering inom sjukhusen. Kiwok har anpassat sig till denna trend genom att i första hand fokusera på regionala vårdorganisationer.

Patent

Vi ser löpande vidareutveckling av produkter och tjänster, regelefterlevnad och personalens kompetens som huvudsakliga vägar att skydda vår marknadsposition men i vissa fall även via patent och varumärken. Kiwok har befintliga metodpatent för den nuvarande lösningen i USA (7 933 781 B2) och Korea (10-1339539).

Vinstutsikter

Eftersom Kiwok fram till nu har haft begränsad försäljning kan vi bara basera våra prognoser på möjligheten i de projekt som vi deltar i. De upphandlingar av hemmonitoreringslösningar som Kiwok medverkat i indikerar väsentligt ökade ordervolymer inom vårt segment. Vår prislista och nuvarande varukostnader ger oss en marginal på över 50%. Fasta kostnader är begränsade och de flesta processer som inte ligger inom kärnverksamheten är outsourcade. Vi planerar att sälja via lokala säljrepresentanter och globala partners. Vi beräknar att nå break-even vid 300 uthyrda enheter under 2021.

Kompetenser och teamet

Kiwoks styrelseledamöter har erfarenhet inom internationell försäljning, teknologiutveckling samt M&A och private equity transaktioner. Ledamöterna i vårt advisory board har erfarenhet



från läkemedelsindustri, nationellt innovationsinstitut, medicin, hälso- och sjukvård.

Ledningen har relativt lång erfarenhet från att driva verksamhet inom den fortfarande unga e-hälsoindustrin, finansiering av internationell handel, processindustri och affärsrådgivning.

Styrelsen



Anders Östlund (född 1950) Arbetande styrelseordförande i Kiwok Nordic AB (publ)



Klas Nyström (född 1955) VD i HiQ i Karlskrona AB



Bo Unéus (född 1960) VD i Hügoth AB samt ordförande Redsense Medical AB (publ)



Göran Carlsson (född 1957) VD i Kiwok Nordic AB (publ) och Kiwok Development AB

Ledningen



Göran Carlsson (född 1957) VD i Kiwok Nordic AB (publ) och Kiwok Development AB



Anders Björlin (född 1943) CTO och grundare av Kiwok Nordic AB (publ)



Annika Grünfeld (född 1966) ekonomiansvarig Kiwok Development AB

Internationell samverkan

Kiwoks tillväxtstrategi bygger på samarbete med akademien för FoU, med e-hälsoföretag för ett bredare produktutbud och med globala teknikföretag för internationell marknadsföring.

En av våra viktigaste partners är SR Medizinelektronik i Stuttgart, Tyskland, som levererar EKG-sensorer och analysapplikationer. Via en av våra styrelseledamöter har vi utmärkta kontakter med sjukhusen Charité och Deutsches Herzzentrum i Berlin samt med healthtech



nätverken i Berlin och Washington. Vi har i olika sammanhang haft samarbeten utanför Sverige med bland annat HPE, Intel, GE Healthcare, Ericsson, Sony och Samsung. Vårt medlemskap i Swecare, grundat av svenska staten och svensk medtech-industri för att stödja export av svensk medtech, har gjort det möjligt för Kiwok-organisationen att träffa sjukvårdsleverantörer och marknadsföringsorganisationer över hela världen.

