

NOSA'S VD GER EN VIDEOPRESENTATION AV BOLAGET PÅ FRISQ HOLDINGS HEMSIDA

Som tidigare meddelats har styrelsen i FRISQ Holding AB (FRISQ) undertecknat en avsiktsförklaring (LoI) med de större aktieägarna i NoseOption AB (NOSA) med organisationsnummer 556861-2294 (<https://nosamed.com>) för att förvärva 100 % av aktierna i NOSA. Affären är villkorad av en kort exklusiv Due Diligence-fas och ett godkännande från aktieägarna i FRISQ från en extra bolagsstämma (EGM) i början av 2023. FRISQ ska betala med aktier och aktieinnehavet efter förvärvet föreslås bli 60 % utestående aktier till tidigare NOSA-aktieägare och 40 % till tidigare FRISQ-aktieägare.

För att ge aktieägarna en bättre förståelse om NOSA och dess produkter har bolagets VD, Adrian Liljefors, spelat in en kort video där han presenterar bolaget mer utförligt samt ger sitt perspektiv på vilka möjligheter han ser för NOSA efter ett samgående med FRISQ.

Videon finns tillgänglig på svenska på FRISQ Holdings hemsida, klicka [här](#).

Ytterligare information om NOSA kommer att tillhandahållas i god tid före den extra bolagsstämman 2023.

Från och med idag och till och med den 31 januari erbjuder NOSA FRISQs nuvarande och potentiella nya aktieägare möjligheten att beställa ett kostnadsfritt testkit för att de själva ska kunna skaffa sig en uppfattning av produkterna och dess fördelar. Testkit kan beställas [här](#).

Några utdrag från videon

I videon redogör Adrian bland annat för potentialen bolaget ser framåt, hur de har byggt upp ett bra skydd mot konkurrens samt för hur produktportföljen ser ut.

Stor potential framåt

Adrian Liljefors är positiv inför framtiden och delger i videon mer information kring bolagets fokus framåt.

”Vi har haft en fin utveckling och är idag aktiva i 12 länder. Vi fortsätter att rulla ut vårt produktsortiment, primärt i Europa, men även i Nordamerika och vi fokuserar nu på att bygga ett starkt distributörsnätverk där distributörerna säljer vidare till slutkund.

Bolaget har en stor potentiell marknad och trender som talar för ökad tillväxt.

”Vi har en B2B-marknad som skulle kunna generera 15 miljarder SEK i intäkter bara i Europa och vi har dessutom megatrender i grunden för en växande marknad, som till exempel en åldrande befolkning samt sjukvårdsutgifter, luftföroreningar och andel allergiker som ökar.”

”Vi har en skalbar affärsmodell med en befintlig och bevisad portfölj som redan idag säljer bra. Framåt kan vi öka penetrationen ytterligare med en hög marginal eftersom vi redan har gjort en stor del av de väsentliga CAPEX-investeringarna som behövs för att skala upp och växa ytterligare.”

”Med ökad kassa kan vi gå in i nya marknader och fortsätta expandera vår säljorganisation.”

Patent och andra skydd mot konkurrens

Samtliga produkter är patenterade eller ”patent-pending”. Bolaget har även varumärkesskydd i alla strategiskt utvalda marknader.

”Vi har utvecklat en teknologi som möjliggör tillverkning med bra marginal och på ett sätt som är svårt för andra att kopiera. Vi vet att folk har försökt att kopiera oss men inte lyckats eftersom vi har en så unik produktionsteknik. Dessutom hjälper även vårt know-how och patent till att skydda portföljen.”

”Vi kommer även att bygga vidare på vår patenterade slow release-funktion med andra substanser och läkemedel. Att avge substanser genom slow release innebär att man kan få en jämn dos in i kroppen under längre tid istället för att få en spike som med exempelvis sprutor eller tabletter. En välfungerande slow-release efterfrågas idag, men det är få som har lyckats med det och vi har en idealisk plattform för detta.”

Mer om NOSA Plugs

I videon beskriver Adrian hur luktskyddet fungerar, hur användandet ser ut samt delger siffror från enkätundersökning kring kundnöjdhet.

”Nosa luktskydd är en unik produkt som löser ett problem och det är en produkt som inte funnits tidigare på marknaden. Där har vi extremt nöjda och lojala kunder; två tredjedelar av kunderna fortsätter att köpa efter ett år och vår kundundersökning visar att 9 av 10 sjuksköterskor rekommenderar produkten till sina kollegor. I Sverige och Finland är luktskyddet upphandlat i de flesta regioner och där har tillväxten börjat ta fart ordentligt, men fortfarande har vi bara skrapat på ytan. I Sverige räknar vi med att vi bara penetrerat ca 3% av marknaden med NOSA Plugs och skulle man extrahera det till Tyskland och UK till exempel, så skulle det innebära en potentiell omsättning på 105 miljoner kr. Vi räknar dock med en väsentligt mycket högre penetrationsgrad över tid och detta gäller alltså enbart en av produkterna i vår portfölj.”

Hämmar virus och bakterier

Microbial Control lanserades för ca ett år sedan och produkten inaktiverar virus och tar död på bakterier i kontakt med produkten. Den lämpar sig bra mot de flesta vanliga förkylningsvirus, som till exempel Coronavirus där produkten inaktiverar upp till 93% av viruspartiklarna. Produkten fungerar även mot MRSA som annars är svåra att ta död på.

”Luftburna virus smittar ofta via näsan, så ser man till att skydda näsan så minskar man risken att smittas. Produkten är väldigt ny och vi tror att produkten lämpar sig väldigt bra inom hälsa och sjukvård, inte minst inom äldreomsorg där det finns många utsatta. Som privatperson finns det också många situationer där det kan vara värt att skydda sig lite extra, inte minst efter pandemin ser vi att folk har en högre kunskapsnivå gällande smittspridning.”

NOSA filter lindrar besvären för den allergiske

År 2020 lanserades Nosa Allergy filter: en produkt som minskar exponeringen av allergener i näsan.

”Våra filter har ett mekaniskt filter som filtrerar bort pollen, damm och partiklar som är skadliga om du är till exempel pollen eller pälsallergiker. En minskad exponering av allergener minskar risken för en allergisk reaktion och det är dessutom ett naturligt sätt att skydda sig. I dag är det många som istället tar mediciner som i sin tur ofta har biverkningar som inte alltid är så trevliga.”

För ytterligare information:

Mats Lindstrand, VD FRISQ Holding AB
E-mail: investor@frisq.se

Kort om FRISQ:

FRISQ är sedan 2016 listat på Nasdaq First North - Stockholm under kortnamnet "FRISQ". FNCA Sweden AB är FRISQ:s Certified Adviser. Tel +46 (0) 8 528 00 399, info@fnca.se

FRISQ:s pressmeddelanden finns tillgängliga på www.frisqholding.se

Bifogade filer

[NOSA's VD ger en videopresentation av bolaget på FRISQ Holdings hemsida](#)