

# Delårsrapport Q3 2021

## Tredje kvartalet 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 19 547 TSEK (17 510 TSEK), motsvarande en ökning om 11,6%.
- EBITDA ökade med 15,5% och uppgick till 3 990 TSEK (3 453 TSEK), motsvarande en EBITDA-marginal om 20,4% (19,8%).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 2 613 TSEK (1 694 TSEK).

## Januari – september 2021

- Nettoomsättningen uppgick till 58 741 TSEK (53 289 TSEK), motsvarande en ökning om 10,2 procent.
- EBITDA minskade med 23,7% och uppgick till 10 001 TSEK (13 102 TSEK), motsvarande en EBITDA-marginal om 17,0% (24,6%).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 9 800 TSEK (7 734).

## Proforma

- Rörelsefrämmande verksamhet i Danmark har bolagiserats under perioden och avyttrades i september på förvärvsbalansräkning per den 1 januari 2021. Jämförelseperioder under 2020 är proformajusterade för att visa jämförbar verksamhet.
- I det tredje kvartalet har den avyttrade verksamheten minskat nettoomsättningen med 1 440 TSEK (proforma -1 286 TSEK) och EBITDA med 24 TSEK (proforma -95 TSEK). I perioden januari-september har nettoomsättningen minskat med 3 991 TSEK (proforma -3 774 TSEK) och EBITDA minskat med 103 TSEK (proforma -201 TSEK) till följd av den avyttrade verksamheten.

## Finansiell utveckling

Belopp i TSEK	Q3 2021	Proforma Q3 2020	Jan-sep 2021	Proforma Jan-sep 2020	Proforma Jan-dec 2020
Nettoomsättning	19 547	17 510	58 741	53 289	71 660
Försäljningstillväxt%	11,6%	n/a	10,2%	n/a	n/a
EBITDA TSEK	3 990	3 453	10 001	13 102	14 980
EBITDA-marginal%	20,4%	19,8%	17%	24,6%	20,9%
Kassaflöde från löpande verksamhet	+2 613	+1 694	+9 800	+6 143	+7 734

Vi har haft nöjet att välkomna ett 10-tal nya kunder som under kvartalet börjat använda våra tjänster, varav flera är större företag där det finns stor potential att över tiden ansluta fler av deras medarbetare.



VD har ordet

## Spännande produktutveckling och fortsatt tillväxt

Efter en lyckad notering på Nasdaq First North den 26 oktober och en fullteknad emission som inbringade 50 miljoner kronor är jag väldigt glad över att hälsa våra drygt 1100 nya aktieägare välkomna! Nu är vi redo att ta nästa steg på MedHelp Cares resa med ökade möjligheter att fortsätta vårt arbete med att stärka tillväxttakten i enlighet med vår strategi. Fokus kommer främst att vara att intensifiera utvecklingen av vår SaaS-plattform samt ökade satsningar på marknadsföring för att nå högre kännedom om vårt erbjudande på marknaden.

När samhället under kvartalet har börjat återgå till det normala efter pandemin upplever vi tydligt hur aktiviteten hos befintliga såväl som nya potentiella kunder börjar ta fart igen. Vi ser att både kontaktpersoner och partners kommer tillbaka efter neddragningar och permitteringar, och att många företag nu vill ta kontroll över sin kostsamma sjukfrånvaro. Detta har lett till att vi under de senaste månaderna har kunnat öka användarbasen hos befintliga kunder samtidigt som förutsättningarna för nya kontakter och säljmöten blivit bättre. Vi har haft nöjet att välkomna ett 10-tal nya kunder som under kvartalet börjat använda våra tjänster, varav flera är större företag där det finns stor potential att över tiden ansluta fler av deras medarbetare. Detta ligger i linje med vår tillväxtmodell som innebär att många kunder ansluter till oss i mindre skala för att successivt växa i antal användare och värde för bolaget.

Nettoomsättningen har sedan årsskiftet ökat med 10 procent, samtidigt som tillväxttakten under det tredje kvartalet stärkts till 12 procent jämfört med samma period föregående år. Enligt plan har vi under året satsat på marknadsföring och anställt nya medarbetare vilket har påverkat lönsamheten negativt på EBITDA-nivå. Detta ligger i linje med vår tillväxtplan som fortsättningsvis kommer att påverka lönsamheten. Framåt så ökar vi nu aktivitetsnivån ytterligare för att bana väg för en högre tillväxttakt.

Vi har under det tredje kvartalet lagt ner mycket arbete på att vidareutveckla vår SaaS-plattform i syfte att bredda det funktionella utbudet och förbättra skalbarheten. Detta har varit ett genomgående tema under 2021 och kommer att möjliggöra mer effektiv tillväxt både vertikalt och horisontellt. Dessutom har vi under kvartalet påbörjat lanseringen av en utökad

funktionalitet i vår frånvarohanteringstjänst för att förbättra både gränssnitt och användarupplevelse. Arbetet kommer att slutföras under vintern samtidigt som vi fortsätter öppna upp plattformen för rikare integrationsmöjligheter med andra affärs- och HR-system genom att lansera ett öppet API.

En ambitiös tillväxtstrategi kommer fortsättningsvis att innebära investeringar. Förutom produktutveckling, kommer vi att fokusera resurser på marknadsföring och säljinsatser mot både nya och befintliga kunder. Tillsammans med befintliga kunder ser vi en potential att utveckla och utöka samarbetet såväl i Sverige som på andra internationella marknader där de har närvaro och behov av motsvarande lösning. Från att sedan tidigare ha haft ett avtal med IKEA i Sverige så har vi nu tecknat ett globalt ramavtal med Inter IKEA Group, vilket är i enlighet med vår tillväxtmodell; att expandera befintliga kunder. Inter IKEA Group kan nu välja att använda våra tjänster i samtliga länder där de är verksamma.

Två andra faktorer vi ser som avgörande för att nå vårt tillväxtmål är vårt arbete med kundnöjdhet och ISO-certifieringen för informationssäkerhet. Vi räknar med att under Q4 få vårt ledningssystem för informationssäkerhet på plats, och under första kvartalet nästa år även den formella ISO27001 certifieringen. Detta ser vi som en viktig kvalitetsstämpel och grundsten i vår affär givet att vårt erbjudande i hög utsträckning bygger på att även säkerställa att våra kunder hanterar känsliga personuppgifter för sina medarbetare på ett GDPR-säkert och korrekt sätt i samband med sjukfrånvaro. Det är något som vi vet att många företag idag har en utmaning att uppnå.

Slutligen vill jag säga att jag med stor entusiasm ser fram emot avslutningen av ett spännande år. Det fjärde kvartalet har fått en bra start och vi kommer målinriktat fortsätta vårt arbete med att hjälpa företag att på ett tidigt skede identifiera hälsorisker bland sina medarbetare för att undvika kostsam långtidssjukfrånvaro.

Tobias Ekros, VD

# Introduktion till MedHelp

MedHelp Care är ett svenskt SaaS-bolag med en molnplattform för datadriven företagshälsa. Bolaget grundades 1999 som en del av en större hälsokoncern. För närvarande är bolaget verksamt på den svenska och danska marknaden men planerar att göra inträde på den norska marknaden under inledningen av 2022. MedHelp Care har cirka 37 anställda i Sverige och Danmark.

Plattformen erbjuder molnbaserade tjänster på prenumerationsbasis för en effektiv, GDPR-säker och faktaorienterad hantering av sjukfrånvaro. Med tillgång till rapporter och analysverktyg erbjuds företagskunder en översikt över sitt hälsoläge i realtid där de kan fånga upp risker för ohälsa, se avvikelser och följa förbättringar i sina verksamheter. Tjänsteutbudet på plattformen inkluderar frånvarohantering, sjukfrånvarostatistik, sjukvårdsrådgivning, rehabiliteringsstöd och bemanningsplanering. Plattformen kan integreras med HR- och lönesystem vilket möjliggör en bra användarupplevelse och mätbarhet. Då MedHelp Care redan har en bred kundbas om cirka 500 företag och god datamängd kan företagskunder dessutom få information om hur deras organisationer presterar relativt andra genom branschjämförelser. Bolagets tjänst erbjuds direkt till företag men även genom företagshälsopartners.

## Affärsidé och vision

MedHelp Cares affärsidé är att erbjuda mjukvara som tjänst, från engelskans software-as-a-service (SaaS). Tjänsten ger en överblick och stöd till chefer, fångar upp risker för kostsam frånvaro samt ger organisationer samlad statistik vilket möjliggör faktabaserad analys, mätbar förbättring och ökad lönsamhet. Bolagets molnplattform riktar sig mot företagskunder av alla storlekar och tjänsterna tillhandahålls genom månadsvisa abonnemang - en prenumerationsbaserad betalningsmodell med återkommande intäkter. Bolaget har som vision att vara den ledande plattformen för datadriven företagshälsa.

## Målsättning

MedHelp Cares målsättning är att plattformen ska resultera i en förbättrad företagshälsa genom att rätt åtgärder kan sättas in där de behövs och att effekten av åtgärderna kan mätas. På detta vis kan bolaget skapa förutsättningar för ökad frisknärvaro, sänkta sjukfrånvarokostnader och lägre produktionsbortfall i såväl Sverige som Europa.

Den övergripande finansiella målsättningen är att på sikt uppnå en genomsnittlig nettoomsättningstillväxt om 30–40 procent på årsbasis, inbegripet såväl organisk som förvärvad tillväxt.

## Affärsmodell

MedHelp Care säljer tjänsteabonnemang med månatligt fakturerade avgifter. Merparten av bolagets avtal är årslånga med förlängning om de inte aktivt sägs upp. Abonnemangen säljs direkt till företagskunder men även genom företagshälsopartners. Återkommande intäkter utgör nära 100 procent av bolagets intäktsströmmar vilket skapar förutsägbarhet och stabilitet i kassaflöden. Den faktiska prisbilden varierar beroende på storleken av företagskunden och tillvalda kringtjänster. Merparten av bolagets tjänsteabonnemang utgörs av fasta abonnemangsintäkter per användare medan en mindre andel av abonnemangen är av rörlig karaktär där den totala intäkten beror på antalet frånvaroanmälningar per användare.

Bolagets betala-per-användare-modell bedöms som fördelaktigt då MedHelp Cares intäkter skalas vid högre användaradoption, vilket är fördelaktigt för de fall företagskunder med många medarbetare ansluter sig till tjänsten. Fördelningen mellan helt fasta och rörliga abonnemang gör att bolagets bruttolönsamhet är relativt okänslig för förändrade volymer av frånvaroanmälningar, vilket visade sig under coronapandemin.

Framgent förutspår bolaget ett ökat intresse för den helautomatiska versionen av tjänsteabonnemanget som resulterar i en högre lönsamhet men samtidigt en lägre genomsnittlig intäkt per ansluten användare.

Återkommande intäkter utgör nära 100 procent av bolagets intäktsströmmar vilket skapar förutsägbarhet och stabilitet i kassaflöden.

# Överblick av sjukfrånvaron i samhället\*

Precis som tidigare år så kan vi konstatera att sjukfrånvaron från arbetet i samhället är lägst under det tredje kvartalet. Den totala sjukfrånvaron under Q3 i år stannar på 3,4% vilket är något lägre än de 3,8% som den låg på i Q3 2020. Skillnaden är dock lägre än vad den var under Q2 då vi under 2021 endast hade en sjukfrånvaro på 3,9% jämfört med 5,4% i Q2 2020, vilket ju var den period då Covid-19 kanske drabbade landet hårdast. Vi ser samma trend för både kvinnor och män, kvinnor ligger med sin frånvaro på 4,2% under Q3 2021 dock fortsatt avsevärt högre än motsvarande siffra för män på 2,9%.

Andelen av alla sjukfrånvarande under det tredje kvartalet som var långtidssjukfrånvarande (>14 dagar) var 0,8%, vilket är en kraftig sänkning jämfört med samma kvartal föregående år (3,6%). Möjliga anledningar till den extremt höga andelen långtidssjukfrånvaro under det tredje kvartalet föregående år kan antagligen hänföras till de vid den

tidpunkten utdragna sjukdomsprocesserna för ett stort antal drabbade av Covid-19, något som dock bröts under det fjärde kvartalet.

Vi har sett att andelen långtidssjukfrånvarande varierat mellan ca 0,5% - 2,5% under normala år (ej pandemi). Det lägsta nivåerna brukar dock infinna sig under det sista kvartalet och gjorde alltså så även under 2020. Det är därför intressant att se denna tydliga nedgång redan under det tredje kvartalet i år, och vi kommer följa utveckling under det fjärde kvartalet för att se om det följer samma mönster som tidigare år.

Vad gäller frånvaro från arbetet på grund av VAB (Vård Av sjukt Barn) så ligger denna under kvartalet kvar på samma nivå som föregående år, totalt 0,4%. VAB bland kvinnor ligger på 0,5% medan VAB bland män ligger på 0,4%. En liten skillnad kan tyckas men kvinnor tar relativt sett alltså ut 25% mer VAB än vad män gör.

\* Källa: MedHelp Cares databas som bygger på sjukfrånvarorapportering av ca 190.000 medarbetare på ca 500 företag i Sverige.



Andelen av alla sjukfrånvarande under det tredje kvartalet som var långtidssjukfrånvarande (>14 dagar) var 0,8%, vilket är en kraftig sänkning jämfört med samma kvartal föregående år (3,6%).

# Viktiga händelser

## Perioden januari – september 2021


---

- Styrelsen i MedHelp Care beslutade att genomföra en spridningsemission och i samband med det ansöka om en notering på Nasdaq First North Growth Market.
- Den 1 september genomfördes avyttringen av det danska dotterbolaget MedInfo ApS.

## Viktiga händelser efter periodens utgång

---

- MedHelp Care har noterats på Nasdaq First North Growth Market och i samband med det genomfört en lyckad spridningsemission som tecknades till 310 procent. Bolaget har tillförts ca 50 miljoner kronor före emissionskostnader och fått drygt 1100 nya aktieägare i samband med noteringen.
- MedHelp Care har den 28 oktober tecknat ett globalt ramavtal med Inter IKEA Group som ger dem möjlighet att avropa MedHelp Cares tjänster i samtliga länder där Inter IKEA Group är verksamma.



MedHelp Care har noterats på Nasdaq First North Growth Market och i samband med det genomfört en lyckad spridningsemission som tecknades till 310 procent.

# Finansiell utveckling

## Tredje kvartalet 2021

### Rörelsens intäkter

Koncernens intäkter uppgick till 20 655 TSEK (17 522 TSEK) under det tredje kvartalet varav 19 547 TSEK (17 510 TSEK) utgjordes av nettoomsättning och 1 108 TSEK (12 TSEK) bestod av övriga rörelseintäkter. Övriga rörelseintäkter är hänförliga till aktiverat arbete för egen räkning. Omsättningstillväxten uppgick till 12% och var i sin helhet organisk.

Ökningen i tillväxttakt under det tredje kvartalet är påtaglig och beror främst på att återgången till en mer normal situation efter långvariga pandemi-restriktioner har tagit fart. Det innebär att anslutna medarbetare inte längre distansarbetar, nyckelpersoner i potentiella kundföretag åter är mottagliga för säljmöten och företagen är beslutsfärdiga efter lång tid av osäkerhet relaterat till pandemin.

### Resultat

EBITDA-resultatet ökade till 3 990 TSEK (3 453 TSEK) under kvartalet drivet av försäljningstillväxten, vilket motsvarar en EBITDA-marginal om 20,4% (19,8%). Bolagets EBITDA-resultat påverkades av lägre produktionskostnader -4 355 TSEK (-4 634 TSEK) och en ökning i summa övriga rörelsekostnader till -12 311 TSEK (-9 435 TSEK). Ökningen i övriga rörelsekostnader är främst hänförlig till kostnader av engångskaraktär i samband med börsnoteringen (-394 TSEK) och omstrukturering/VD-skifte i den danska verksamheten (-353 TSEK) samt ökad satsning på marknadsföring (-734 TSEK), växling till egna IT-utvecklare, nyanställningar inom sälj och förstärkning av management som är ett led i bolagets tillväxtstrategi (-1 395 TSEK).

Förändringen i övriga externa kostnader respektive personalkostnader påverkas av jämförelsestörande poster på 2 571 TSEK hänförliga till att övervägande del av bolagets ledning (CEO, CFO och CTO) under föregående år belastade verksamhetens övriga externa kostnader genom management fee men i år belastar personalkostnader.

Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgick till -3 930 TSEK (-3 049 TSEK) och rörelseresultatet uppgick till 60 TSEK (404 TSEK). Periodens resultat uppgick till 439 TSEK (291 TSEK). Periodens resultat har påverkats positivt med 598 TSEK av en reavinst av engångskaraktär i samband med avyttrad verksamhet i det danska dotterbolaget.

## Januari–september 2021

### Rörelsens intäkter

Koncernens intäkter uppgick till 61 246 TSEK (53 315 TSEK) under perioden januari – september 2021 varav 58 741 TSEK (53 289 TSEK) utgjordes av nettoomsättning och 2 505 TSEK (26 TSEK) bestod av övriga rörelseintäkter. Övriga rörelseintäkter är hänförliga till aktiverat arbete för egen räkning, där vi framgångsrikt rekryterat egna IT-utvecklare och successivt växlat ned konsultberendet. Tillväxten i intäkter uppgick till 14,9%, vilket i sin helhet var organisk tillväxt.

Ökningen i tillväxttakt under perioden beror främst på återgången till en mer normal situation under det tredje kvartalet efter långvariga pandemi-restriktioner.

### Resultat

EBITDA-resultatet minskade till 10 001 TSEK (13 102 TSEK) under perioden, vilket motsvarar en EBITDA-marginal om 17,0% (24,6%). Bolagets EBITDA-resultat påverkades av lägre produktionskostnader -15 363 TSEK (-16 137 TSEK) och en ökning i summa övriga rörelsekostnader till -35 882 TSEK (-24 076 TSEK). Ökningen i övriga rörelsekostnader är främst hänförlig till kostnader av engångskaraktär i samband med börsnoteringen (-700 TSEK) och omstrukturering/VD-skifte i den danska verksamheten (-1 334 TSEK) samt ökad satsning på marknadsföring (-2 468 TSEK), växling till egna IT-utvecklare (-2 505), nyanställningar inom sälj och förstärkning av management som är ett led i bolagets tillväxtstrategi (-4 799 TSEK).

Förändringen i övriga externa kostnader respektive personalkostnader påverkas av jämförelsestörande poster på 3 171 TSEK hänförliga till att övervägande del av bolagets ledning (CEO, CFO och CTO) under föregående år belastade verksamhetens övriga externa kostnader genom management fee men i år belastar personalkostnader.

Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgick till -10 264 TSEK (-9 149 TSEK) och rörelseresultatet uppgick till -263 TSEK (3 953 TSEK). Periodens resultat uppgick till -76 TSEK (3 685 TSEK).



# Finansiell ställning och kassaflöde

## Kassaflöde för tredje kvartalet 2021

---

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under kvartalet till 2 613 TSEK (1 694 TSEK). Ökningen beror på ett högre EBITDA under kvartalet jämfört med föregående år.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -3 521 TSEK (-2 436 TSEK) vilket är hänförligt till ökade investeringar i plattformen.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 490 TSEK (-428 TSEK).

Det totala kassaflödet för kvartalet uppgick till -418 TSEK (-1 170 TSEK).

## Kassaflöde för perioden januari–september 2021

---

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under perioden till 9 800 TSEK (6 143 TSEK). Ökningen uppnåddes trots ett lägre EBITDA genom ett intakt rörelsekapital, till skillnad mot föregående år då rörelsekapitalet minskade med 6 691 TSEK.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -11 436 TSEK (-9 557 TSEK) vilket är hänförligt till ökade investeringar i plattformen.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 2 155 TSEK (2 625 TSEK).

Det totala kassaflödet för perioden uppgick till 519 TSEK (-789 TSEK).

## Finansiell ställning och likviditet

---

Koncernens balansomslutning uppgick vid periodens slut till 60 432 TSEK, jämfört med 42 809 TSEK motsvarande tidpunkt föregående år. Ökningen är huvudsakligen en följd av immateriella tillgångar som ökat till 45 283 TSEK (34 574 TSEK) vid periodens slut, omsättningstillgångar som ökat till 14 943 TSEK (8 226 TSEK) och kortfristiga skulder som ökat till 41 774 TSEK (30 782 TSEK).

# Ytterligare information

## Redovisningsprinciper

Bolaget tillämpar årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 (K3) vid upprättandet av sina finansiella rapporter.

## Principer för rapportens upprättande

Denna delårsrapport har inte granskats av bolagets revisorer.

## Organisation

MedHelp Care hade per utgången av kvartalet totalt 37 anställda i Sverige och Danmark, varav merparten i Sverige. Medelantalet anställda uppgick under kvartalet till 36 (27).

## Ägarförhållanden

Nedan listas samtliga ägare med ett innehav överstigande 5 procent av aktierna och röstetalet i bolaget samt ägande från ledning per bolagets börsnotering 26 oktober 2021. Det vill säga efter nyemissionen.

Aktieägare > 5%	Antal aktier	Andel av aktier och röster (%)
Mark Hauschildt (via bolag)	20 960 000	68,9
<b>Ägande inom ledningsgruppen</b>		
Tobias Ekros (via bolag)	1 250 000	4,11
Lars Roth (via bolag)	500 000	1,65
Peter Wallin	300 000	0,99
Elisabeth Wicklin	250 000	0,82
Per Netzell (via bolag)	250 000	0,82
Övriga	6 924 782	22,71
<b>Totalt</b>	<b>30 434 782</b>	<b>100</b>

## Väsentliga avtal

Den 28 maj 2021 ingick MedHelp Care ett avtal avseende IT-tjänster med underleverantören Medhelp Sjukvårdsrådgivning AB. Enligt avtalet ska Medhelp Sjukvårdsrådgivning AB mot ersättning tillhandahålla tjänster för rådgivningstjänster av sjuksköterskor anställda hos Medhelp Sjukvårdsrådgivning AB. Avtalet har en löptid om 24 månader och förlängs automatiskt i 12 månader om MedHelp Care inte har sagt upp avtalet 3 månader innan avtalet har löpt.

## Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer

MedHelp Care är i sin verksamhet bland annat beroende av att IT-system fungerar effektivt med oavbruten drift, att samarbeten med samarbetspartners fortlöper, att kvalificerad personal stannar inom organisationen och att underleverantörer levererar tjänster enligt avtal. Utöver det utsätts MedHelp Care för risker kopplade till konkurrens, dataskydd och immateriella rättigheter. Ytterligare information om bolagets risker och osäkerhetsfaktorer finns i bolagets prospekt från september 2021 som finns uppladdat på bolagets hemsida [www.medhelp.se](http://www.medhelp.se).



# Styrelsens och verkställande direktörens försäkran

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 9 november 2021

Thomas Nygren  
Styrelseordförande

Anna Frick  
Styrelseledamot

Dennis Aerts  
Styrelseledamot

Eva Andersson  
Styrelseledamot

Magnus Waller  
Styrelseledamot

Tobias Ekros  
Vd

## Koncernens resultaträkning

Belopp i TSEK	Q3 2021	Proforma Q3 2020	Jan-sep 2021	Proforma Jan-sep 2020	Proforma Jan-dec 2020
<b>Rörelsens intäkter</b>					
Nettoomsättning	19 547	17 510	58 741	53 289	71 660
Aktiverat arbete för egen räkning	1 108	0	2 505	0	0
Övriga rörelseintäkter	0	12	0	26	32
	<b>20 655</b>	<b>17 522</b>	<b>61 246</b>	<b>53 315</b>	<b>71 692</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>					
Produktionskostnader	-4 355	-4 634	-15 363	-16 137	-21 834
Övriga externa kostnader	-3 810	-5 272	-12 968	-11 123	-16 386
Personalkostnader	-8 501	-4 163	-22 914	-12 953	-18 492
<b>EBITDA</b>	<b>3 990</b>	<b>3 453</b>	<b>10 001</b>	<b>13 102</b>	<b>14 980</b>
Avskrivningar	-3 930	-3 049	-10 264	-9 149	-12 250
<b>Resultat före finansiella poster</b>	<b>60</b>	<b>404</b>	<b>-263</b>	<b>3 953</b>	<b>2 730</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>					
Reavinst avyttrad verksamhet	598	0	598	0	0
Övriga finansiella poster netto	-219	-113	-411	-268	-600
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>439</b>	<b>291</b>	<b>-76</b>	<b>3 685</b>	<b>2 130</b>
<b>Bokslutsdispositioner</b>					
Koncernbidrag	0	0	0	0	-2 426
<b>Resultat före skatt</b>	<b>439</b>	<b>291</b>	<b>-76</b>	<b>3 685</b>	<b>-296</b>
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	-1 096
<b>Periodens resultat</b>	<b>439</b>	<b>291</b>	<b>-76</b>	<b>3 685</b>	<b>-1 392</b>

## Koncernens balansräkning

Belopp i TSEK	2021-09-30	Proforma 2020-09-30	Proforma 2020-12-31
<b>TILLGÅNGAR</b>			
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	36 417	34 574	34 867
Goodwill	8 866	0	8 866
	<b>45 283</b>	<b>34 574</b>	<b>43 733</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Inventarier, verktyg och installationer	26	9	7
	<b>26</b>	<b>9</b>	<b>7</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Andelar i koncernföretag	0	0	0
Andra långfristiga fordringar	180	0	175
	<b>180</b>	<b>0</b>	<b>175</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>45 489</b>	<b>34 583</b>	<b>43 915</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
<b>Kortfristiga fordringar</b>			
Kundfordringar	9 040	6 651	7 499
Fordringar hos koncernföretag	0	0	0
Övriga fordringar	1 379	10	107
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 495	1 565	1 078
	<b>14 914</b>	<b>8 226</b>	<b>8 684</b>
Kassa och bank	29	0	29
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>14 943</b>	<b>8 226</b>	<b>8 713</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>60 432</b>	<b>42 809</b>	<b>52 628</b>
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>			
<b>Eget kapital</b>			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	500	100	100
Fond för utvecklingsutgifter	21 404	0	12 130
	<b>21 904</b>	<b>100</b>	<b>12 230</b>
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst eller förlust	-12 348	5 617	-1 593
Periodens resultat	-76	3 685	-1 702
	<b>-12 424</b>	<b>9 302</b>	<b>-3 295</b>
<b>Summa eget kapital</b>	<b>9 480</b>	<b>9 402</b>	<b>8 935</b>
<b>Långfristiga skulder</b>			
Övriga långfristiga skulder	9 178	2 625	7 023
	<b>9 178</b>	<b>2 625</b>	<b>7 023</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Checkräkningskredit	2 002	1 919	2 541
Skulder till kreditinstitut	2 039	2 429	2 702
Leverantörsskulder	6 997	6 557	2 300
Skulder till koncernföretag	19 207	12 606	19 695
Skatteskulder	830	1 302	2 113
Övriga kortfristiga skulder	5 958	5 225	5 894
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	4 741	744	1 425
	<b>41 774</b>	<b>30 782</b>	<b>36 670</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>60 432</b>	<b>42 809</b>	<b>52 628</b>

## Koncernens kassaflödesanalys

Belopp i TSEK	Q3 2021	Proforma Q3 2020	Jan-sep 2021	Proforma Jan-sep 2020	Proforma Jan-dec 2020
<b>Den löpande verksamheten</b>					
Resultat efter finansiella poster	-76	3 685	439	291	-1 392
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m.m.	11 523	9 149	4 235	3 049	11 058
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>11 447</b>	<b>12 834</b>	<b>4 674</b>	<b>3 340</b>	<b>9 666</b>
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>					
Ökning(-)/Minskning(+) av rörelsefordringar	-6 230	-219	-3 172	-1 314	3 344
Ökning(+)/Minskning(-) av rörelseskulder	6 926	-6 432	1 515	-328	-6 351
Betald skatt	-2 343	-40	-404	-4	1 075
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>9 800</b>	<b>6 143</b>	<b>2 613</b>	<b>1 694</b>	<b>7 734</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>					
Förvärv av dotterföretag	0	0	0	0	0
Investering i immateriella anläggningstillgångar	-11 814	-9 537	-3 926	-2 437	-11 510
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-19	-20	3	1	31
Förvärv av finansiella tillgångar	-5	0	0	0	-4
Försäljning av verksamheter	402	0	402	0	0
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-11 436</b>	<b>-9 557</b>	<b>-3 521</b>	<b>-2 436</b>	<b>-11 482</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>					
Lösta lån	0	0	0	-428	0
Upptagna lån	2 155	2 625	490	0	2 337
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>2 155</b>	<b>2 625</b>	<b>490</b>	<b>-428</b>	<b>2 337</b>
<b>Ökning/minskning av likvida medel</b>	<b>519</b>	<b>-789</b>	<b>-418</b>	<b>-1 170</b>	<b>-1 411</b>
Utnyttjad checkkredit vid periodens början	-2 541	-1 130	-1 604	-749	-1 130
Kursdifferens i likvida medel	20	0	20	0	0
<b>Utnyttjad checkkredit vid periodens slut</b>	<b>-2 002</b>	<b>-1 919</b>	<b>-2 002</b>	<b>-1 919</b>	<b>-2 541</b>

# Finansiell kalender

Bokslutskommuniké.....	2022-02-25
Årsredovisning 2021 .....	2022-04-12
Årsstämma 2021 .....	2022-04-26
Delårsrapport Q1 .....	2022-05-10

## Kontakt

### Tobias Ekros, VD

---

E-post:  
tobias.ekros@medhelpcare.com  
Telefon: +46 08 528 528 00

### MedHelp Care

---

Medhelp Care Aktiebolag (publ)  
Marieviksgatan 19,  
117 43 Stockholm  
+46 08-528 528 00  
www.medhelp.se

### Certified Adviser

---

Eminova Fondkommission AB  
08-684 211 10  
adviser@eminova.se