

## PRESSMEDDELANDE

den 27 maj 2019

# Styrelseordförandes anförande vid bolagsstämman 27 maj

**Anförande från styrelseordförande i Kontigo Care AB (publ) i dess helhet vid dagens bolagsstämma som bl a förutser break even innan årets slut och potentiella framtida utvecklingsområden**

“Kära aktieägare,

Jag heter Ove Joanson och är Kontigo Cares styrelseordförande sedan stämman för ett år sedan. Jag vill använda det här tillfället att berätta vad styrelsen har gjort det gångna året. Och jag vill ge er min bild av Kontigo Care, dess framgångar, framtid och utmaningar.

Det går allt bättre för vårt bolag. Försäljningen ökar stadigt. Vi känner att vi närmar oss en tipping point. Marknaden har upptäckt det och värdet på företaget har ökat.

Styrelsen inledde sitt arbete genom att besluta om ett besparingsprogram som kommer sänka årskostnaderna med 3 miljoner.

Det finns naturligtvis en paradox här. Det kan hävdas att ett bolag i Kontigo Cares situation inte ska spara och gmeta utan ska satsa och förstärka sina ansträngningar att öka kundstocken och ta sig in på nya marknader.

Men ett bolag måste alltid jaga kostnader. Och det råder ingen tvekan om att aktieägarnas förväntan när styrelsens utsågs var att bolaget skulle klara att nå break-even med de resurser vi hade. Nästa gång som vi eventuellt ska be ägarna om mer pengar måste det vara för att finansiera framtidsinvesteringar. Och nästa gång som vi vill be ägarna att skjuta till medel måste det ske på en bolagsvärdering som gör att ägarna tycker att det är värt att satsa nya pengar.

När bolaget är på – eller nära – break-even, då kan vi tala om en expansiv framtid.

Och det är en glädje för mej att idag kunna säga att vi snabbt närmar oss denna punkt. Styrelsens senaste prognos visar att Kontigo Care kommer att göra ett positivt resultat på EBITDA-nivå någon gång i höst, sannolikt från november månad.

Att vi nu närmar oss den punkten beror på en rad faktorer.

- Försäljningen har tagit ny fart under 2019.
- Det beror bl a att vi har anställt Ulf Kindefält som ny VD. Han är en duktig och erfaren säljare av medicinteknik – och det märks verkligen i det dagliga arbetet.
- Vi har inlett en klok, precis och försiktig internationell expansion. Projektet i Finland går bra och vi har stora förhoppningar om att teckna ett samarbetsavtal för ytterligare ett land innan sommaren.

Vilka är då de stora utmaningarna för Kontigo Care?

- Det faktum att det går allt bättre för oss och att vi får allt mer uppmärksamhet innebär att vi också får räkna med att konkurrensen kommer att öka.
- Vi skulle behöva stärka vår försäljning och vår marknadsföring för att utnyttja det flyt som vi har just nu, innan konkurrensen hårdnar. Men vi har just nu inte pengar till det. Det kapital vi har kommer att behövas för att finansiera bolaget fram till break-even.
- Jag tror att vi kan vänta ny konkurrens inte minst på områden som vi inte verkar på idag, men där vår metod skulle fungera. Vi skulle kunna arbeta med andra sjukdomar än alkoholism: ätstörningar, Parkinson, narkotikamissbruk m fl. Och vi tror att vi har en stor potentiell marknad inom spelmissbruk.

- En annan helt obearbetad marknad är försäljning av vårt koncept till företag och till allmänheten.

Kontigo Cares hårt slimmade och mycket kompetenta personal kommer att ha fullt upp med att konsolidera den framgång som bolaget har uppnått i sin nuvarande kärnverksamhet. Den har inte mycket kapacitet över för att bryta in på nya områden.

Därför diskuterar vi i styrelsen hur vi skulle kunna röra oss snabbare framåt om vi jobbade med allianser och samarbeten.

Vi har tagit kontakter i opioid-epidemins USA för att finna en partner som vore beredd att skjuta till de ganska avsevärda medel som krävs för att färdigställa vår ögonbaserade narkotikafunktion. En möjlighet kunde vara att grunda ett dotterbolag för detta ändamål, ett bolag där Kontigo Care är majoritetsägare, men där en minoritetsägare får köpa in sig med en summa som motsvarar de uppskattade utvecklingskostnader som krävs.

En liknande modell skulle också kunna tillämpas för att snabba upp vårt utvecklings- och marknadsarbete på de obearbetade affärsområden i Sverige som jag nämnde nyss.

Jag vill understryka att jag här bara har skissat vår huvuddragen i en pågående diskussion. Inga beslut har fattats och vi lyssnar gärna till alla goda råd.

Avslutningsvis jag tacka mina styrelsekolleger för gott och kreativt samarbete under det gångna året. Jag vill också tacka Kontigo Cares hårt arbetande personal. Och inte minst vill jag tacka vår VD Ulf Kindfält som har betytt mycket för bolaget redan under sina första månader på posten.”

Ove Joanson, styrelseordförande Kontigo Care AB (publ)

**För mer information, vänligen kontakta:** Ove Joanson, Styrelseordförande ,telefon +46 (0)70 590 3158 eller Ulf Kindfält, Verkställande direktör, telefon: +46 (0)18 410 88 80

**Allmänna frågor:** E-post: [info@kontigocare.com](mailto:info@kontigocare.com)

**IR- och pressfrågor:** Anja Peters, CFO och IR-ansvarig, telefon: +46 (0)18 410 88 80, e-post: [ir@kontigocare.com](mailto:ir@kontigocare.com)

För mer information om Kontigo Care, vänligen besök [www.kontigocare.com](http://www.kontigocare.com)

Denna information är sådan information som Kontigo Care AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 27 maj 2019 kl 10.30 CET.

### **Om Kontigo Care AB (publ)**

Kontigo Care AB (publ) ("Kontigo Care" eller "Bolaget") har som målsättning att genom innovativa eHälsolösningar förbättra och effektivisera den globala beroendevården och att därmed minska lidandet för en stor mängd patienter och deras anhöriga. Bolagets eHälsoplattform Preact® består av ett antal avancerade algoritmer, AI-drivna prediktionsmotorer och kommunikationslösningar, samt av de två plattformapplikationerna Preact® Alcohol och Preact® Gambling, för tillämpning inom respektive beroend område. Kontigo Cares aktie handlas på Nasdaq First North under kortnamnet KONT. Bolagets Certified Adviser är Eminova FK AB.



**Vi är stolta över den uppmärksamhet vi erhåller!**