

A close-up photograph of two hands, one from the left and one from the right, holding each other's fingers to form a heart shape. The hands are positioned in the foreground, with the fingers interlaced. The background is a bright, warm sunset or sunrise, with the sun low on the horizon, creating a strong lens flare and a golden glow. The background is slightly blurred, showing hints of a landscape with trees and a body of water.

Brighter

Delårsredogörelse
januari – mars
2017.

Brighter AB (publ) 556736-8591

Delårsredogörelse 1 januari – 31 mars 2017.

- Rörelseintäkter uppgick till 7 007 tkr (5 398 tkr).
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -2 981 tkr (-2 948 tkr).
- Resultat per aktie före utspädning: -0,57 kr (-0,07 kr).
- Resultat per aktie efter utspädning: -0,57 kr (-0,07 kr).

Väsentliga händelser under perioden.

- 2017-03-28 – Skatteverket höjer värderingen på Brighters Camanio Care-aktier med 60 procent.
- 2017-03-17 – Camanio Care noteras på AktieTorget.
- 2017-02-20 – Brighter sluter avtal med Sonat för global logistiklösning.
- 2017-01-05 – Avstämningsdag för utdelning av aktier i Camanio Care AB till Brighters aktieägare fastställd.

Väsentliga händelser efter perioden.

- 2017-05-16 – Brighter väljer AIS & Ericsson för lansering av diabeteslösningen Actiste i Thailand.
- 2017-05-15 – Brighter tecknar fullt i Camanio Cares nyemission inför Kinaexpansion.
- 2017-05-08 – Ny avstämningsdag för utdelning av gratis optioner.
- 2017-05-05 – Ökning av antalet aktier i Brighter AB.
- 2017-04-26 – Brighter säkrar finansiering om upp till 100 MSEK för lansering av Actiste och ger ut gratis teckningsoptioner till befintliga aktieägare.
- 2017-04-25 – Brighter lanserar actiste.com och demonstrerar för första gången sin unika diabetestjänst Actiste på Demo@Vitalis.
- 2017-04-04 – Brighter ingår partnerskap med Indonesia Mampu för att bekämpa diabetes i Indonesien.



VD har ordet.

Året har inletts bra och särskilt nöjda är vi med utvecklingen av Actiste som stadigt avancerar framåt. Vi arbetar vidare och för varje dag som går kommer vi allt närmare kommersialiseringsfasen, och därmed en färdig och CE-märkt Actiste, vilken sannolikt kommer kunna börja lanseras på marknaden under andra halvåret i år. Initialt i Sverige, tillsammans med Telia, men kort därefter är vår ambition att lansera tjänsten även i Indonesien och Thailand, där avtal för lansering med två av regionens främsta mobiloperatörer redan säkrats.

I februari ingick vi ett avtal med Sonat som för vår räkning nu aktivt driver utvecklingen av en ny logistikplattform som kommer göra det möjligt för oss att snabbt växa och expandera till nya marknader. Vidare kommer Sonat att fungera som outsourcad logistikfunktion med ansvar för bland annat prognoser, lagerstyrning, tillgänglighet, orderplanering, transportadministration, leveransbevakning och löpande problemlösning.

Sonat har genom sina samarbeten med exempelvis Apoteket, Svenska Retursystem och Varner Ibrahimovic visat att de klarar av att leverera logistiklösningar i världsklass. Samarbetet med Sonat var en av de sista pusselbitarna på plats inför lanseringen och vi är väldigt glada över att ha säkrat en erkänt stark logistikpartner inför den globala expansion Brighter nu står inför.

Som ni vet så fokuserade vi tidigt på att inleda stabila samarbeten med några av världens främsta aktörer inom alltifrån telekom och nätverk till logistik, design och produktion, och med den grund som vi byggt under de senaste två åren kommer Brighters ledning framöver kunna lägga större delen av sitt fokus på att lansera produkten och accelerera tillväxten.

Att vi börjar närma oss lanseringen är tydligt. I slutet av april, på Vitalis-mässan i Göteborg, demonstrerade vi Actiste för första gången. Det var också startskottet för Actiste Pioneers som är Brighters forum för kunskapsutbyte inom diabetesområdet, där vi bidrar med nya rön kring digitalisering, arbetsmetoder, motivation och beteendeförändring. Actiste Pioneers riktar sig till sjuksköterskor, läkare och insulinbehandlad diabetiker och som medlem i Actiste Pioneers kan man få möjlighet att bli först med att prova Actiste.

För bara några veckor sedan, i slutet av april, kunde vi också meddela att vi säkrat finansiering om upp till 100 miljoner kronor genom utgivning av konvertibler och upp till 115 miljoner kronor ytteligare via tillhörande teckningsoptioner. I den första tranchen, av maximalt åtta som löper över 36 månader, tillfördes Brighter 30 MSEK. Vi är mycket nöjda över att få in stor internationell och institutionell investerare i form av L1 Capital och kapitaltillskottet säkrar också vår möjlighet att lansera Actiste och producera tillräckligt många enheter för att möta den initiala efterfrågan.

Det är med stor tillförsikt som vi ser fram emot resten av året och vi estimerar fortfarande att bolaget kan påbörja kommersialiseringen av diabetestjänsten Actiste under andra halvåret 2017.



Truls Sjöstedt, grundare och VD Brighter AB.





We are passionate about
understanding people.

Brighter i korthet.

Brighter utvecklar lösningar för en datadriven och mobil hälsovård. Genom sitt intellektuella kapital och sina innovativa hjälpmedel skapar bolaget en effektivare vårdkedja med individen i fokus. Målet är att förenkla, effektivisera och stärka informationsflödet av relevanta och pålitliga data mellan patienten och vården.

Initialt satsar Brighter på diabetesvård, med bolagets uppkopplade diabeteslösning Actiste®. Brighter ser dock att det finns möjligheter att i framtiden verka på en övergripande nivå som spänner över fler sjukdomar och vårdinriktningar. Detta sker genom The Benefit Loop®, Brighters molnbaserade tjänst som kontinuerligt samlar, behandlar och delar data på användarens villkor.

Bolagets aktie är listad på NASDAQ First North/BRIG.

För mer information:

www.brighter.se

Vision.

We are Human Innovation.

Brighters vision är att vara världsledande inom mobil hälsa och datadriven omsorg, att vara både nyckeln till och marknaden för användargenererad hälsodata. Företaget ska utveckla innovativa och smarta tekniska lösningar med användarvänlig och intuitiv design. Brighters koncept, produkter och tjänster ska bidra till att förenkla och öka livskvaliteten för dess användare, samla in, analysera, bearbeta och marknadsföra valid data samt generera ekonomisk avkastning för företaget och dess investerare.

Mission.

Skapa beteendeförändringar.

Brighter arbetar på den globala marknaden för datadriven sjukvård, IoT ("Internet-of-Things") och mobil hälsa. Vi använder både känd teknik och banbrytande innovationer och tar en tydlig ställning med ett starkt och tydligt svenskt arv.

De produkter och tjänster som tillhandahålls av Brighter syftar till att driva kvalitetsförbättringar för alla i vårdkedjan. Brighter möjliggör för vårdgivare, patienter och samhälle att förbättra hälsan för individen genom fler mätpunkter och genom att dela valid, kontinuerlig och effektiva data från det verkliga livet.

Strategi.

Brighter är ett svenskt företag som är noterat på Nasdaq First North i Stockholm, Sverige. Genom att etablera globala samarbetsmodeller med de främst företagen och organisationerna inom berörda industrier har vi lagt grunden till vår framgång.

Hittills har vi ett globalt partnerskap med Ericsson för global uppkoppling och hantering av våra enheter, vilket också har varit avgörande för att teckna våra första utrustningsavtal med Telia



Company för Sverige och Indosat Ooredoo för Indonesien. För att säkerställa högsta kvalitet och global marknadsaccess har vi valt Sanmina som vår partner för tillverkning samt Sonat för logistik. Vi samarbetar med företag som har en betydande kunskap och resurser som Brighter kan ta tillvara och växla upp via och de ser möjligheter i att samarbeta med Brighter för att driva sina egna innovationsprocesser.

Den dynamik som skapats i kombination med smarta och kostnadseffektiva kommunikations- och marknadsföringsstrategier, avser att säkerställa en snabb spridning på marknaden av de produkter och tjänster vi erbjuder. Och i slutändan säkerställa finansiell tillväxt både på kort och lång sikt.

Brighters erbjudande.

Brighter utvecklar tjänster och produkter som fyller ett tydligt och lätt identifierbart användarbehov i vårdkedjan. I dagsläget befinner sig diabeteslösningen Actiste i pre-lanseringsfasen och Bolaget beräknar att den kommer att lanseras under andra halvåret 2017.

The Benefit Loop.

The Benefit Loop är en molnbaserad tjänst som behandlar, analyserar och återför hälsodata i behandlingskedjan från olika uppkopplade verktyg och appar. Syftet är att paketera och visualisera relevant information och återkoppla till användaren på ett smart och lätthanterligt sätt. Brighters vision att driva beteendeförändring handlar inte bara om att ta fram smarta hjälpmedel, utan om att bli en ledande aktör inom mobil hälsa och datadriven hälsovård. Genom att göra pålitliga mätvärden kontinuerligt tillgängliga kan vi bidra till en tydligare bild av individens hälsa. Individen skall också själv kunna välja vem, exempelvis vården, anhöriga eller forskare, som skall få ta del av hälsodatan. The Benefit Loop sätter patienten och dess sjukdom i centrum och utifrån olika funktioner och perspektiv för detta med sig en rad fördelar.

I förlängningen är vår tanke att öppna upp för andra leverantörer att ansluta olika typer av instrument och appar till The Benefit Loop, då det finns många andra kroniska sjukdomar som har ett liknande behov av att kontrollera och behandla sjukdomen men som kan ske på distans.

Vidare kan vi, genom att öppna upp plattformen för andra, samla in mer data som kan användas för att förbättra behandlingar, använda vårdens resurser på ett effektivare sätt, planera vården bättre, utveckla bättre läkemedel och behandlingsmetoder men framför allt för att öka livskvaliteten för människor som lever med en kronisk sjukdom.

The Benefit Loop hjälper till i fyra steg i en loop.

Behandla.

Behandling av kroniska sjukdomar, där diabetes är ett exempel, måste vara enkla att monitorera för att undvika följsjukdomar och lidande för patienterna samt höga kostnader för samhället. Med en bättre bild av hur kroppen svarar kan patienten och vården lättare hjälpas åt att nå behandlingsmålen.



Logga.

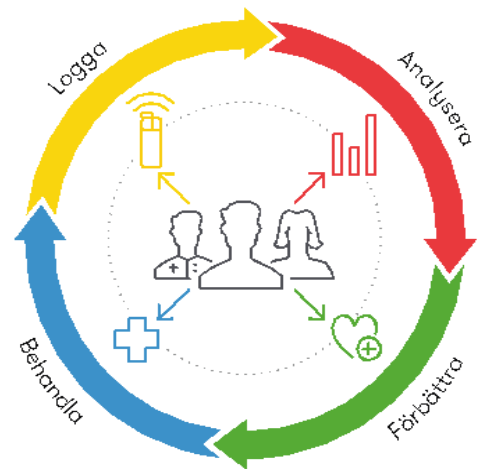
Genom att automatiskt logga så mycket information som möjligt skapas ett kontinuerligt flöde av korrekt mätdata, som kan användas av patientens läkare eller sjuksköterska för att optimera och förbättra behandlingen.

Analysera.

Patientens automatiskt loggade värden kan analyseras och användas för att justera behandlingsregimen eller motivera till livsstilsförändring. De kan också matchas mot de bästa behandlingsmetoderna och de egna målen vilket i framtiden kan optimera behandlingsresultaten och öka livskvaliteten. Genom den kraftigt ökande tillgången till information får vården bättre underlag för behandling och stöd till patienten, samtidigt som läkarna kan identifiera mönster och förutsäga konsekvenser.

Förbättra.

Alla inblandade i vårdkedjan, dvs. patienten, vårdgivarna, samhället, såväl som andra relaterade aktörer såsom läkemedelsindustrin, kan tillgodogöra sig av nyttan av att kunna följa patienterna och deras sjukdom. Genom att få återkoppling kan man förbättra och kontrollera följsamheten i behandlingen, få bättre kontroll på mediciner och dess kostnader, förbättra data och statistik som ligger till grund för utveckling av nya läkemedel, vilket kan höja kvaliteten i hela vårdkedjan.



DruDe™.

Drude (förkortning av Drug Delivery plattform): Brighters patentportfölj som gör det möjligt för Brighter att logga, enhetligt, kontinuerligt och på ett korrelerade sätt mätningen av en biomarkör och den faktiska injicerade dosen av ett läkemedel i en enda enhet, och sedan överföra data kontinuerligt genom en mobilanslutning.

Actiste är den första applikationen av DruDe.

Actiste.

Diabetes är en globalt växande folksjukdom. I [Sverige lever ca 450 000 personer med diabetes](#), i Norden är motsvarande siffra ungefär 1,5 miljon personer och i världen räknar man med ungefär 415 miljoner diabetiker. Internationella Diabetesförbundet ([IDF](#)) har gjort prognoser som visar på upp till 642 miljoner diabetiker år 2040. Med dagens mediciner och en väl kontrollerad diabetes kan diabetiker ha en bra livskvalitet och leva ett långt liv. Men riskerna med förhöjda blodsockernivåer måste dock tas på allvar och här har sjukvården och patienten tillsammans ett stort ansvar för att undvika att blodkärlen belastas för hårt av höga blodsockernivåer.

På sikt skapar för högt blodsocker problem i olika organ i kroppen, till exempel i form av hjärt-, kärl-, njur- och ögonkomplikationer. Det finns även risker med överdosering av insulin och omedelbara komplikationer på grund av alltför låga blodsockernivåer, så kallad hypoglykemi.

Actiste är en tjänst som förenklar livet för personer med insulinbehandlad diabetes. Actiste samlar nödvändiga funktioner i ett enda smidigt, mobilt uppkopplat hjälpmedel. Med Actiste kan användaren mäta blodsockernivå, injicera insulin och alla värden sparas och kan delas



automatiskt via den inbyggda mobiluppkopplingen. Data kan delas med dem som användaren själv väljer, till exempel närstående och vårdpersonal. På så vis kan omvården hjälpa till att öka motivation och förenkla uppföljningen.

Med Actiste introduceras en ny nivå av användarvänlighet och överblick vid behandling av diabetes, samtidigt som vården avlastas och förenklas genom automatiserade rutiner.

För att säkerställa en framgångsrik lansering har vi inlett samarbete med olika partner. För tillverkningen slöt vi under 2016 avtal med Sanmina. Sanmina är en global Tier 1-leverantör av integrerade produktionslösningar och som har stor erfarenhet av att producera avancerade medicintekniska produkter, däribland miljontals andra diabetesverktyg. Sanmina har dessutom en heltäckande lanserings- och tillverkningskapacitet i Sverige såväl som globalt, innehar ISO 13485-certifiering samt har en förmåga att skala upp processen.

I februari 2017 valde vi Sonat som utvecklingspartner för bolagets logistikfunktion inför den kommande lanseringen av Actiste®. Sonat är specialiserade på att utveckla, leda och driva logistikprocesser och tillsammans kommer vi att utveckla en logistikplattform som underlättar tillväxt och internationell expansion. Sonat kommer även att fungera som en outsourcad logistikfunktion med ansvar för bland annat prognoser, lagerstyrning, tillgänglighet, orderplanering, transportadministration, leveransbevakning och löpande problemlösning.

Med pålitlig tillverkningspartner och logistikpartner fastställda, operatörsavtal med Telia, för den svenska marknaden, och Indosat Ooredoo, har Actiste-teamet nu kunnat skifta fokus från utveckling och produktion till pre-lansering.

Inom ramen för pre-lanseringen ligger att vi börjar marknadsföra Actiste mot potentiella målgrupper. I april deltog Brighter första gången på några för branschen viktiga mässor. På Vitalis, som är Nordens största e-hälsomässa, ställde vi ut och demonstrerade Actiste på scen för första gången och på Diabetesforum, som riktar sig till vårdpersonal, passade vi på att träffa och knyta kontakter med viktiga stakeholders.

I Indonesien har vi som ett led i vår kommande lansering där tecknat ett avtal som innebär att vi kommer att vara med och utveckla det första vårdinitiativet inom ramen för Indonesia Mampu, ett utvecklingsprogram som leds av Palladium och den indonesiska regeringens National Team Secretariat for Accelerating Poverty Reduction (TNP2K). I detta arbete kommer man lägga fokus på behandling och förebyggande av diabetes, ett område där Brighters kunskap och teknologi kommer vara en viktig komponent. Partnerskapet kommer att hjälpa Brighter att etablera sig på den indonesiska marknaden genom att förstärka det nuvarande arbetet med Indosat Ooredoo och Ericsson.

Parallellt med utvecklingsarbetet har Brighter genomfört fokusgrupper som visar mycket positiva resultat. Hela 92 % av deltagarna i fokusgrupperna säger att Brighter lyckats göra processen för diabetiker mycket enklare och smidigare jämfört med befintlig utrustning, vilket är ett mycket gott betyg som ytterligare förstärker att Actiste kommer att göra nytta när den lanseras. De resterande 8 % av deltagarna säger att Brighter lyckats göra processen enklare och smidigare, vilket ger full pott för Actiste – 100 %.



Mål.

Den övergripande målsättningen för Brighter är att vara ledande inom mobil och datadriven hälsa, att vara både nyckeln till och marknaden för användargenererad hälsodata. Utöver det har vi tagit fram ett antal övergripande ambitioner för vår verksamhet och våra produkter och lösningar:

- Förbättrad hälsa.
- Minskad direkta och indirekta hälsokostnader.
- Minskade sjukdagar.
- Miljövinster genom att agera utifrån konceptet “cradle to cradle”.

Brighter har valt att initialt fokusera på diabetes då det är ett växande världshälsoproblem där vi ser att det med hjälp av olika lösningar går att förbättra vården avsevärt och därmed öka livskvaliteten för de sjuka.

Det övergripande målet har Brighter konkretiserat och brutit ner utifrån olika tidshorisonter enligt nedan.

Kortsiktiga (6-12 månader).

- Framgångsrik lansering av Actiste® Diabetes Management as a Service (nedan kallat "Actiste") som prenumerationstjänst i Sverige.
- Bygga marknadsplatsen för användargenererad hälsodata.

Medellång sikt (12-24 månader).

- Lansering av Actiste i Thailand och Indonesien samt på minst två ytterligare marknader, ha ansökt om FDA-godkännande av Actiste och “companion-apparna”, och tecknat åtminstone ett avtal för annan läkemedelstillämpning av Drude™ plattformen. Lansering av marknadsplatsen för användargenererad hälsodata.
- Avtal om ny applikation av Drude.

Långsiktiga (24-36 månader).

- Lansering av Actiste på ytterligare marknader såsom t.ex, men inte begränsat till, Brasilien, Mexiko, Tyskland, Storbritannien och USA, vara i slutfasen av utvecklingen av implementationen för den andra läkemedelstillämpningen baserad på Drude-plattformen och initierat utvecklingen av andra generationens Actiste med minimalt invasiv teknik (enligt Brighters Eurostar-projekt ihop med Debiotech & Kungliga Tekniska Högskolan).

Marknadsfokus och målgrupper.

Brighter produkter och lösningar riktar sig mot en rad målgrupper som alla kan ha nytta eller behöver våra produkter eller tjänster. De primära målgrupperna som Brighter har identifierat är följande:

- Konsumenter och patienter.
- Mobilnätoperatörer.
- Betalare; Vårdgivare, regeringar / myndigheter, försäkringsbolag, konsumenter, företag / arbetsgivare "inkommande hälso- och sjukvårds".
- Clinical Research Organizations (CRO).
- FoU-organisationer och myndigheter, den akademiska världen.
- Läkemedelsföretag.



Affärsmodell.

Brighters affärsmodell utgår från att det finns ett antal olika målgrupper (se ovan) för våra produkter. Dessa respektive målgrupper har sina specifika drivkrafter eller behov som ligger till grund för en efterfrågan av våra produkter och tjänster. Brighter har också identifierat ett flertal sätt på hur ska kunna knyta till oss kunderna.

1. Avtal om utrullnings- och leveransspecifikationer med mobilnätoperatörer (hävstångseffekt på deras kundbas) på viktiga marknader för att sälja och vidareförsälja i form av:

- a. B2C, till slutkunderna.

- För Actiste - patienter som lever med diabetes och behandlas med insulin minst en gång om dagen.
- För Drude – att meddelas senare, men idag definierar Brighter denna marknad som bestående av patienter som lever med en kronisk sjukdom som kräver återkommande mätning av biomarkör och injicering av medicin. Men vi överväger också patienter med långvariga akuta sjukdomar som har dyra behandlingar och kräver sjukdoms- eller läkemedelsbiomarkörmätning som behandlas med Drude-plattformen.

De kommer att betala eftersom;

- De betalar redan för en mindre bekväm och mindre effektiv service än vad Brighter erbjuder genom Actiste;
- Actiste kommer att säljas som en prenumerationstjänst med en konkurrenskraftig fast avgift, och;
- För Drude-applikationer, det finns inget annat alternativ, då nya biologiska läkemedel (proteiner eller antikroppar) inte är effektiva om de tas oralt.

- b. B2B2C; till slutkunder via:

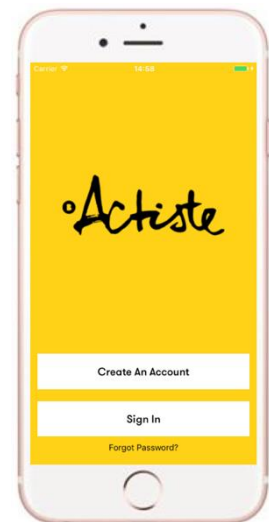
- Försäkringsbolagen, som kommer att betala eftersom de kommer att generera betydande besparingar.
- Läkemedelsföretagen, som kommer att betala eftersom vi erbjuder dem en möjlighet att differentiera sig mot konkurrenter och få tillgång till verklig, kontinuerlig, effektiv och valid data.

2. Volymutrullningsavtal med Clinical Research Organizations (CRO) Denna grupp kommer att betala eftersom Actiste ger dem ett nytt sätt att sälja sina tjänster som kommer att vara både kostnadsbesparande samt ge mer tillförlitliga data åt deras kunder.

3. B2B; Data volymavtal.

- a. Läkemedelsföretagen för klinisk forskning, som kommer att betala eftersom vi ger minskade kostnader och kontinuerliga, effektiva och valid data.
- b. CRO, som kommer att betala eftersom vi ger minskade kostnader och kontinuerlig, effektiv och valid data. Skiljer sig från 2 ovan, här vidareförsäljer vi datan som vi har fått tillstånd av användarna att sälja.
- c. Myndigheter, som kommer att betala eftersom vi ger minskade kostnader och kontinuerlig, effektiv och valid data, inklusive positioneringsuppgifter som kan möjliggöra bättre samhällsplaneringen, allt givet användarens uttryckliga medgivande.

4. Marknadsplatsen för hälsodata.



- a. Drude-plattformen, där Actiste är den första lanseringen, är nyckeln till att samla, bearbeta och handla med verklig, valid, kontinuerlig och effektiv data. Detta gör att skaparen av data - användaren - och köparen av data - läkemedelsföretag, CRO, myndigheter, etc. - att handla data effektivt, där Brighter tillhandahåller transaktionsplattformen.
5. Royaltybetalningar baserade på befintliga och framtida patent, för närvarande består Brighters patentportfölj av sex patentfamiljer.

Möjligheten.

I takt med att vårdbehovet i samhället ökar kommer det finnas ett behov av att effektivisera vården med hjälp av olika tekniska lösningar. Vi ser hur nya lösningar inom m-hälsa och e-hälsa får allt starkare fäste. Brighter med sin starka patentportfölj och sitt unika instrument Actiste har god chans att lyckas på den enorma marknad som finns inom diabetesområdet.

Storlek på den globala marknaden.

- Actiste Diabetes - insulin.
150 miljoner potentiella abonnenter. Cirka 37% av det totala antalet diabetespatienter på 415 miljoner bör använda insulin på daglig basis (2016).
- Drude - Brighters Drug Delivery Platform.
Det finns stor potential att tillämpa Drude att administrera många nya läkemedel för att förbättra sätt att behandla kroniska sjukdomar speciellt inom onkologi, hjärt-endokrinologi.
 - Onkologi: Drude kan användas med mer än 66 nya, under klinisk utveckling, läkemedel som kan behandla mer än 15 miljoner nya registrerade cancerpatienter varje år.
 - Hjärt-endokrinologi: Drude kan användas även för 74 nya kandidater med potential att förbättra livet för 600 miljoner patienter.

Obs! Ovanstående avser antalet kandidater som för närvarande är kända av Brighter. Ytterligare kandidater kan tillkomma i framtiden.

Storleken på de hittills utvalda marknaderna.

- Sverige: 150 000 abonnenter (2016; 1,5% årlig tillväxt).
- Indonesien: 4 miljoner abonnenter (2016; 6% årlig tillväxt).
- Thailand: 1,5 miljoner abonnenter (2016; 6% årlig tillväxt).

Konkurrenter i utvalda branscher.

Direkt:

- . Inga idag.

Indirekt:

- BGM (Blood Glucose Meters): flertal
- Kontinuerlig / Flash glukosmätare (C / FGM): flertal
- Insulinpennor: flertal
- Insulinpumpar : flertal
- Appar: flertal
- Kommunikations- och motivationssystem/plattformar som adresserar följsamhet och effektivitet i sjukdomsbehandlingen.

Konkurrensfördelar.

1. IP - Brighter har i dag en familj på sex patent och en strategi för att ansöka om åtminstone två nya patent per år. Brighter har en unik position eftersom den grundläggande patentfamiljen avser ett lösningspatent i korsningen mellan medicinteknik och in vitro



diagnostik. Uppföljande patent ligger som lager runt det första, vilket ytterligare utvidgar styrkan och löptiden på patentportföljen. Dessutom säkrar Brighter registrerade varumärken för sina produkter och tjänster, t.ex. Actiste®, Benefit Loop®, Digital Endorphins®, Brighter®, etc.

2. Användarupplevelsen - enligt våra fokusgrupper så anser 100% av de svarande att Actiste är bättre eller mycket bättre än deras nuvarande lösning. Obs! Fokusgrupperna hittills avser inte hela Actiste Diabetes Management as a Service, utan enbart enheten.
3. Affärsmodellen - Brighter kommer att sälja en tjänst på prenumerationsbasis och nyttjar mobiloperatörer som strategiska och taktiska partners, vilket ökar räckvidden per investerad marknadsföringskrona samt ger synergieffekter utifrån deras regulatoriska och administrativa infrastruktur.
4. Prismodell - Genom att fokusera på dataintäktspotential från B2B-kunder och marknadstransaktionsavgifter kan Brighter vara mycket konkurrenskraftiga i både B2C och B2B2C segmenten.

Teamet.

Tillsammans har Teamet över 200 års samlad erfarenhet från olika bakgrunder, inklusive, men inte begränsat till:

Medicintekniska produkter | Farmakologi | Diabetologi | Endokrinologi | Onkologi | Beteendevetenskap | Affärsutveckling | Projektfinansiering | Mjukvaruutveckling | Utveckling av mobilapplikationer | Marknadsintroduktion | Reklam | Quality Assurance & Regulatory Affairs | Medical Affairs | Mekanikutveckling | Elektronikutveckling | Marknadsföring & Försäljning | Back-end utveckling | etc.

Inverkan.

Brighter ser goda möjligheter att förändra.

- 1) Behandlingen av kroniska sjukdomar med hjälp av injicerbara läkemedel, förbättra följsamheten till behandling genom förbättrad användarupplevelse och en prenumerationsmodell, vilket ger utrymme för att röra sig mot överenskomna behandlingsmål.
- 2) Patienterna uppfattning om deras tillstånd och kostnaderna för denna, genom att ge dem möjlighet att dela och marknadsföra sina uppgifter 1) till förmån för forskning och 2) för ta kontroll över sin egen kostnad för behandling.
- 3) Den kliniska forskningen och allmän samhällsforskning industrin genom att erbjuda en marknadsplats där de kan få tillgång till det verkliga livet, giltiga, kontinuerliga och effektiva användargenererade hälsodata, till ett marknadsvärde.



Camanio Care AB.

I oktober 2016 bildades bolaget Camanio Care AB, genom en fusion mellan Brighters dotterbolag Brighter Two AB och det förvärvade bolaget Bestic AB. Camanio Care ägs till 29,74 % av Brighter AB och är sedan 28 mars noterat på AktieTorget. Camanio Care är ett robotik- och IT-företag inom välfärdsteknologi som fokuserar på att hjälpa människor att öka sin livskvalitet. Inom fokusområdena aktivering och måltidsituationen erbjuder bolaget flertalet smarta och användarvänliga produkter och tjänster, exempelvis jDome BikeAround och Bestic.

Inom ramen för bolaget Camanio Care AB bedrivs försäljning i egen regi i Sverige och USA samt via distributörer och återförsäljare i tio länder i världen.

Camanio Cares grundläggande affärsmodell består huvudsakligen av direkt försäljning till slutkunder eller distributörer. En mindre del av Camanio Cares kunder hyr eller leasar produkterna. Kunderna består i Sverige av kommuner, landsting, privata vårdbolag samt privatpersoner.

En viktig del i bolagets affärs- och intäktsmodell är eftermarknaden som består av uppgraderingar, service och support till bolagets installerade lösningar. Camanio Care erbjuder därutöver även utbildningar och utökat stöd i implementeringsfasen.

Mer information om Camanio Care och dess verksamhet finns på www.camanio.com.



Aktien.

Brighter AB (publ) är listad på NASDAQ First North under kortnamnet BRIG. NASDAQ First North är en handelsplattform som benämns MTF (Multilateral Trading Facility). Den 31 december 2016 var 52 010 170 aktier utgivna. Samtliga aktier har lika rätt till bolagets vinst och tillgångar.

Brighters Certified Adviser på Nasdaq OMX First North är Remium Nordic AB.

Insynspersoners innehav.

Aktier.	2016-03-31	Förändring.	2017-03-31
Truls Sjöstedt – VD	5 645 448	+ 54,042	5 699 490
Henrik Norström - vice VD	569 601	+ 41 150	610 751
Gert Westergren – Ordförande	664 296	- 118 162	546 134
Lars Flening – Styrelseledamot	212 839	0	212 839
Afsaneh Ghatan Bauer – Styrelseledamot	51 600	0	51 600
Sara Murby Forste – Styrelseledamot	23 100	0	23 100
Jan Stålemark – Styrelseledamot	18 670	0	18 670
Petra Kaur Ljungman – Styrelseledamot	14 725	0	14 725
Nadezda Ershova – Chef QA/RA	5 889	0	5 889

Optioner.	2016-03-30	Förändring.	2016-12-31
Henrik Norström - vice VD	988 085	+ 800 000	1 788 085
Truls Sjöstedt – VD	957 755	+ 320 000	1 277 755
Gert Westergren – Ordförande	186 495	+ 100 000	286 495
Åsa Hallin Dahlberg	0	+ 200 000	200 000
Sara Murby Forste – Styrelseledamot	82 500	+ 100 000	182 500
Afsaneh Ghatan Bauer – Styrelseledamot	61 650	+ 70 000	131 650
Jan Stålemark – Styrelseledamot	55 000	+ 70 000	125 000
Nadezda Ershova – Chef QA/RA	136 776	- 117 499	19 277
Petra Kaur Ljungman – Styrelseledamot	16 500	0	16 500
Lars Flening – Styrelseledamot	7 893	0	7 893



Resultaträkning i tusental kronor i sammandrag.

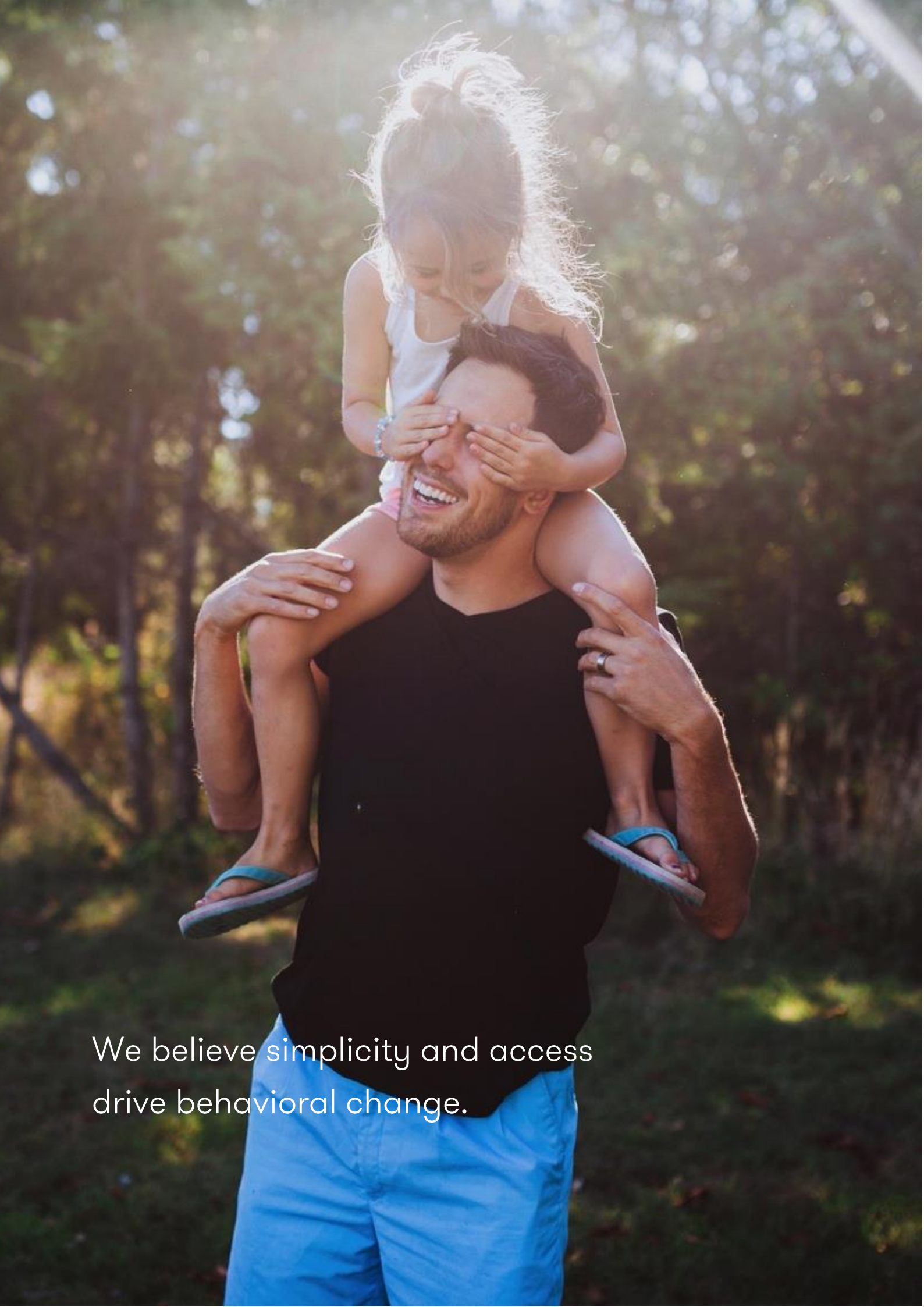
	2017-01-01 2017-03-31	2016-01-01 2016-03-31
Rörelsens Intäkter	7 007	5 398
Försäljning	293	0
Aktiverat arbete	6 164	5 361
Övriga intäkter	551	36
Direkta Kostnader	0	0
Övriga externa kostnader	-7 756	-6 793
Personalkostnader	-2 180	-1 467
Avskrivningar och nedskrivningar	-50	-47
Övriga kostnader	0	-39
Rörelseresultat	-2 979	-2 949
Resultat från övriga poster	-1	1
Resultat efter finansiella poster	-2 981	-2 948
Periodens resultat	-2 981	-2 948
Resultat per aktie, före utspädning	-0,57	-0,07
Resultat per aktie, efter utspädning	-0,57	-0,07
Antal aktier, före utspädning	52 010 170	41 380 845
Antal aktier, efter utspädning	57 510 170	44 380 845
Genomsnittligt antal aktier, före utspädning	52 010 170	40 879 408
Genomsnittligt antal aktier, efter utspädning	57 510 170	43 879 408



Balansräkning i tusental kronor i sammandrag.

	2017-03-31	2016-03-31
TILLGÅNGAR.		
Balanserade utgifter.	49 837	27 229
Patent och varumärken.	2 923	2 225
Materiella anläggningstillgångar.	281	444
Finansiella anläggningstillgångar.	12 622	14 084
Summa Anläggningstillgångar.	65 663	43 983
Kortfristiga fordringar.	3 427	2 112
Kassa och bank.	126	552
Summa Omsättningstillgångar.	3 553	2 664
SUMMA TILLGÅNGAR.	69 216	46 646
EGET KAPITAL OCH SKULDER.		
Aktiekapital.	2 601	2 069
Överkursfond.	109 580	78 667
Fond för utvecklingsutgifter.	28 688	0
Balanserat resultat.	-86 417	-40 232
Beräknat resultat.	-2 981	-2 948
Summa Eget kapital.	51 471	37 555
Långfristiga skulder.	6	6
Summa långfristiga skulder.	6	6
Leverantörsskulder.	8 374	5 247
Övriga skulder.	6 563	2 855
Upplupna kostnader & förbetalda intäkter.	2 803	984
Summa kortfristiga skulder.	17 740	9 086
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER.	69 216	46 646
STÄLLDA SÄKERHETER.	2 208	2 208





We believe simplicity and access
drive behavioral change.

Kassaflödesanalys i tusental kronor i sammandrag.

	2017-01-01 2017-03-31	2016-01-01 2016-03-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet.	-2 932	-2 900
Förändringar i rörelsekapital.		
Minskning/ökning av kortfristiga fordringar.	1 012	-812
Minskning/ökning av kortfristiga skulder.	-894	-1 921
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN.	-2 814	-5 633
Investeringsverksamheten.		
Förvärv av immateriella tillgångar.	-6 210	-5 379
Förvärv av materiella tillgångar.	0	0
Förvärv av finansiella tillgångar.	3 550	0
Förändring i lager.	0	0
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN.	-2 660	-5 379
Finansieringsverksamheten.		
Upptagna/Amorterade lån.	3 870	0
Nyemission (netto efter emissionsutgifter).	0	10 844
Kundmedel	0	0
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN.	3 870	10 844
Periodens kassaflöde.	-1 604	-168
Ingående likvida medel.	1 730	720
UTGÅENDE LIKVIDA MEDEL.	126	553



Redovisningsprinciper.

Bokslutskommunikén har upprättats enligt Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning, om inget annat anges. Brighter AB (publ) är moderföretag i en koncern, men upprättar ingen koncernredovisning med hänvisning till undantagsregeln i årsredovisningslagen 7 kap. 3 § (mindre koncern).

Från och med räkenskapsåret 2015 inräknas även externa utgifter för produktutveckling som aktiverat arbete för egen räkning i bolagets resultaträkning. Som en konsekvens av detta har även föregående års siffror justerats. Effekten av denna justering har ej haft någon effekt på bolagets resultat och ställning utan endast påverkat klassificering av poster i resultaträkningen.

Tidpunkter för ekonomisk information.

Halvårsrapport jan-jun 2017: 2017-08-25

Delårsredogörelse jan-sep 2017: 2017-11-24.

Bokslutskommuniké 2017: 2018-02-23

Granskning av revisor.

Bokslutskommunikén har inte granskats av bolagets revisorer.

Certified Adviser.

Brighters Certified Adviser på Nasdaq OMX First North är Remium Nordic AB.

Avlämnande av bokslutskommunikén.

Stockholm den 19 maj 2017.

Brighter AB (publ).

Styrelsen.

För ytterligare information, vänligen kontakta.

Truls Sjöstedt, CEO
Telefon: +46 709 73 46 00
E-post: truls.sjostedt@brighter.se

Henrik Norström, COO
Telefon: +46 733 40 30 45
E-post: henrik.norstrom@brighter.se



Brighter AB (publ)

Corp. ID. 556736-8591

Norgegatan 2 4tr | SE-164 28 Kista | Sweden

tel: +46 8 55 00 88 20 | fax: +46 8 55 00 88 30

