

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 background is a bright, warm sunset or sunrise with a blurred landscape of trees and water. The overall tone is golden and hopeful.

Brighter

Halvårsrapport
januari – juni
2017.

Brighter AB (publ) 556736-8591

Halvårsrapport 1 januari – 30 juni 2017.

- Rörelseintäkter uppgick till 21 475 tkr (12 687 tkr).
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -8 077 tkr (-7 509 tkr).
- Resultat per aktie före utspädning: -0,15 kr (-0,17 kr).
- Resultat per aktie efter utspädning: -0,15 kr (-0,17 kr).

Väsentliga händelser under perioden.

- 2017-06-29 – Brighter deltar i Telias event om framtidens digitala vård i Almedalen.
- 2017-06-27 – Ökning av antalet aktier i Brighter AB.
- 2017-06-20 – Brighter håller föredrag på diabetevent med Cambridge Wireless och Cambridge University Health Partners.
- 2017-06-16 – Analysguiden: "Nedräkning till lansering".
- 2017-06-16 – Ökning av antalet aktier i Brighter AB.
- 2017-05-26 – Handel med teckningsoptioner serie TO3 2017/2020 inleds den 29 maj 2017.
- 2017-05-19 – Ökning av antalet aktier i Brighter AB.
- 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.
- 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.

- 2017-08-23 – Ökning av antalet aktier i Brighter AB.



- 2017-08-22 – Brighters huvudpatent har beviljats i USA.
- 2017-08-15 – Ökning av antalet aktier i Brighter AB.
- 2017-08-14 – Förlikar med före detta utvecklingspartner.
- 2017-08-07 – Brighter stärker finansiering inför höstens produktansering.
- 2017-08-03 – Ökning av antalet aktier i Brighter AB.
- 2017-07-24 – Ökning av antalet aktier i Brighter AB.
- 2017-07-13 – Ökning av antalet aktier i Brighter AB.



VD har ordet.

Det är händelserika tider på Brighter i takt med att vi närmar oss Dagen D för lansering av Actiste. Vi arbetar fortfarande mot målet att lansera innan årsskiftet och det är glädjande att se hur fler och fler pusselbitar, såväl stora som små, faller på plats.

Att vi befinner oss i ett spännande skede är inte svårt att förstå men det som framför allt präglar vårt arbete nu är att det är konkret. Vi arbetar nu med 0-serietillverkning, säkerställande av förbeställningar av abonnemang från landstingen, uppbyggnad av supportorganisation, förpackningsdesign, logistikflöden, marknadsföring och kommunikation. Vi håller dessutom på med CE-märkning av både den fysiska apparaten och den digitala plattformen, däribland gränssnitt och appar för användare, närstående, sjukvårdspersonal med flera.

Fokus framöver ligger givetvis på att förbereda lanseringen i Sverige samt i Indonesien och i Thailand. I juni slöt vi avtal med Thailands största operatör AIS kring lansering där. Antalet diabetiker i Thailand ökar snabbt och under 2015 levde ca 4 miljoner människor med sjukdomen. En central drivkraft bakom vårt beslut att lansera i Thailand är att vården är en prioriterad investering både i offentlig och i privat sektor. Att vi har valt Thailand och Indonesien som de första marknaderna utanför Sverige beror till stor del på de marknadsförutsättningar som råder där och som skapar stora möjligheter för oss att etablera oss och Actiste.

Utöver dessa länder så får vi också in förfrågningar från andra länder och dessa utvärderar och kvalitetssäkrar vi löpande. Som vi nu i augusti kommunicerade så har även vårt huvudpatent beviljats i USA. Vi gör bedömningen att USA har en enorm potential, givet det stora antalet diabetiker, och vi räknar med att kunna expandera dit i framtiden.

En stor milstolpe under andra kvartalet var att vi säkrade ett stort kapitaltillskott samtidigt som vi fick in en stor institutionell investerare som ägare i form av L1 Capital. Finansieringen består av upp till 100 miljoner kronor via utgivning av konvertibler och upp till 115 miljoner kronor ytterligare via tillhörande teckningsoptioner. Konvertiblerna är fördelade i åtta trancher under tre år, varav 30 miljoner kronor tillförs under 2017.

Utöver investeringen från L1 Capital tog vi också in ytterligare 6,4 miljoner kronor från Recall Capital under juli månad. Sammantaget innebär dessa investeringar att vi nu har säkrat den långsiktiga kapitaltillgången för att lansera Actiste och producera tillräckligt många enheter för att möta den initiala efterfrågan.

Det är glädjande att se att vi har ett tilltagande intresse för oss som bolag och för Actiste. Detta visas inte minst av det faktum att vi allt oftare blir inbjudna tala vid event, såsom det i Cambridge där vi fick berätta om hur Actiste och The Benefit Loop revolutionerar dagens diabetesvård, liksom Telias event i Almedalen. Som grundare och vd är jag fullt tillförsikt om att vi går en spännande och framgångsrik höst till mötes!



Truls Sjöstedt, grundare och VD Brighter AB.





D Actiste

Låt inte diabetes
komma mellan
dig och livet.

Personerna på bilden är modeller och har inte koppling till Actiste eller diabetes.

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 och möjliggöra nödvändiga beteendeförändringar.

Initialt satsar Brighter på diabetesvård, med bolagets mobiluppkopplade 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 är möjligt genom The Benefit Loop®, Brighters molnbaserade tjänst som knyter ihop digital och fysisk insamling av hälso- och behandlingsdata på användarens villkor. Brighters immateriella plattform kan appliceras och skalas inom olika kliniska områden för att skapa nya smarta lösningar för administration och uppföljning av läkemedelsbehandling.

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 förändra beteenden, förenkla behandlingen 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. Detta sker genom att underlätta beteendeförändringar och genom att tillgängliggöra fler valida och effektiva mätpunkter/data från verkligheten som delas kontinuerligt.

Strategi.

Brighter är ett svenskt företag som är noterat på Nasdaq First North i Stockholm, Sverige. Genom att etablera globala samarbetsmodeller med de främsta 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, Indosat Ooredoo för Indonesien och AIS för Thailand. 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. I slutändan ska detta 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 senare delen av 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.

Det finns många kroniska sjukdomar utöver diabetes, som är vår första kliniska applikation, med behov av att kontrollera och behandla sjukdomen och där det kan ske på distans. I förlängningen är därför vår tanke att öppna upp för andra leverantörer att ansluta olika typer av instrument och appar till The Benefit Loop.

Genom att öppna upp plattformen för andra kan vi också 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.

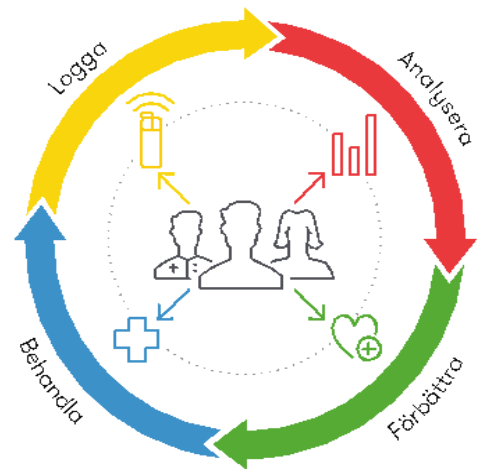
Genom att automatiskt logga så mycket information som möjligt skapas ett kontinuerligt flöde av korrekt mätdata, som kan användas av patientens läkare eller sjuksköterska för att optimera och förbättra behandlingen.

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 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.



IP-plattformen.

Brighters patentportfölj 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 IP-plattformen.

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 omvärlden hjälpa till att öka motivation till att förändra beteenden och förenkla uppföljningen.

Med den mobiluppkopplade Actiste introduceras en helt ny möjlighet att skapa överblick över sjukdom, behandling och uppföljning. Actiste tillför, förutom att ge vården en samlad bild, en hög nivå av användarvänlighet för individen. Samtidigt avlastas vården i dagliga rutiner genom automatisering av t ex beställning av förbrukningsmaterial till patienterna.

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 Company för den svenska marknaden samt Indosat Ooredoo och AIS för Indonesien respektive Thailand 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. Vidare var vi i juni inbjudna för att tala om hur Actiste och The Benefit Loop revolutionerar dagens diabetesvård på eventet *"Unlocking 'remote monitoring' for effective diabetes care"*, i Cambridge. Precis efter halvårsskiftet medverkade vi också på Telias event i Almedalen.

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 %



Affärsmålsättningar.

Den övergripande affärsmålsättningen 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.
- Driva beteendeförändring.
- 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.

Marknadsfokus och målgrupper.

Brighters 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.
- Clinical Research Organizations (CRO).
- FoU-organisationer och myndigheter samt 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 utrustnings- 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. Dessa kommer att betala eftersom de redan betalar för en mindre bekväm och mindre effektiv tjänst än vad Brighter erbjuder genom Actiste och för att Actiste kommer att säljas som en prenumerationstjänst med en konkurrenskraftig fast avgift.
 - För IP-plattformen 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. Betalningsvilligheten för olika applikationer av IP-plattformen bygger på att nya biologiska läkemedel, proteiner eller antikroppar inte absorberas av kroppen om de tas oralt.

- b. B2B2C; till slutkunder via:
 - Publik och privat sjukförsäkring, som kommer att betala eftersom tjänsten 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. Volymtrullningsavtal med Clinical Research Organizations (CRO).
 - a. B2B, till CRO:er
 - För Actiste – 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. Data volymavtal, B2B.
 - 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 genom att vi här vidare säljer 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. IP-plattformen, där Actiste är den första lanseringen, är nyckeln till att samla, bearbeta och handla med verklig, valid, kontinuerlig och effektiv data. Detta möjliggör en effektiv handel av data mellan ägaren av data, dvs. användaren, och köparen av data, dvs. läkemedelsföretag, CRO, myndigheter, etc, 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).
- Brighters IP-plattform.
Det finns stor potential att tillämpa plattformen för att administrera många nya läkemedel och för att förbättra behandlingen av kroniska sjukdomar speciellt inom onkologi och kardio--endokrinologi.



- Onkologi: IP-plattformen kan appliceras på fler än 66 substanser som för tillfället är , under klinisk utveckling. Potentialen finns i de läkemedel som kan utvecklas från dessa och bli aktuella för behandling av olika cancerformer. Där det idag registreras mer än 15 miljoner nya cancerpatienter varje år.
- Kardio- och endokrinologi: Även inom detta område finns stor potential med ca 70 nya läkemedelskandidater inom ett område med ca. 600 miljoner patienter.

Observera att ovanstående avser antalet substanser/läkemedelskandidater som för närvarande är kända av Brighter.

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. Observera att fokusgrupperna hittills inte avser 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.



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 30 juni 2017 var 53 506 020 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.	2016-06-30	Förändring.	2017-06-30
Truls Sjöstedt – VD	5 666 140	+ 33 350	5 699 490
Henrik Norström - vice VD	588 951	+ 36 800	625 751
Gert Westergren – Ordförande	664 296	- 128 162	536 134
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.	2016-06-30	Förändring.	2017-06-30
Henrik Norström - vice VD	988 085	+ 800 000	1 788 085
Truls Sjöstedt – VD	1 277 755	0	1 277 755
Gert Westergren – Ordförande	286 495	0	286 495
Åsa Hallin Dahlberg	200 000	0	200 000
Sara Murby Forste – Styrelseledamot	182 500	0	182 500
Afsaneh Ghatan Bauer – Styrelseledamot	131 650	0	131 650
Jan Stålemark – Styrelseledamot	125 000	0	125 000
Nadezda Ershova – Chef QA/RA	19 277	0	19 277
Petra Kaur Ljungman – Styrelseledamot	16 500	0	16 500



Resultaträkning i tusental kronor i sammandrag.

	2017-01-01 2017-06-30	2016-01-01 2016-06-30
Rörelsens Intäkter.	21 475	12 687
Försäljning.	646	0
Aktiverat arbete.	20 314	12 537
Övriga intäkter.	515	150
Direkta Kostnader.	0	0
Övriga externa kostnader.	-24 360	-16 312
Personalkostnader.	-4 297	-3 667
Avskrivningar och nedskrivningar.	-99	-93
Övriga kostnader.	-9	-94
Rörelseresultat.	-7 290	-7 479
Resultat från övriga poster.	-786	-29
Resultat efter finansiella poster.	-8 077	-7 509
Periodens resultat.	-8 077	-7 509
Resultat per aktie, före utspädning.	-0,15	-0,17
Resultat per aktie, efter utspädning.	-0,15	-0,17
Antal aktier, före utspädning.	53 506 020	45 937 263
Antal aktier, efter utspädning.	65 650 719	51 437 263
Genomsnittligt antal aktier, före utspädning.	52 915 422	43 775 542
Genomsnittligt antal aktier, efter utspädning.	65 060 121	49 275 542



Balansräkning i tusental kronor i sammandrag.

	2017-06-30	2016-06-30
TILLGÅNGAR.		
Balanserade utgifter.	63 987	34 405
Patent och varumärken.	3 014	2 388
Materiella anläggningstillgångar.	240	403
Finansiella anläggningstillgångar.	12 622	14 613
Summa Anläggningstillgångar.	79 863	51 809
Kortfristiga fordringar.	6 968	2 474
Kassa och bank.	2 756	6 269
Summa Omsättningstillgångar.	9 723	8 742
SUMMA TILLGÅNGAR.	89 587	60 552
EGET KAPITAL OCH SKULDER.		
Aktiekapital.	2 675	2 069
Överkursfond.	120 382	78 667
Fond för utvecklingsutgifter.	42 266	0
Emissionslikvid.	0	10 435
Balanserat resultat.	-99 994	-40 241
Beräknat resultat.	-8 077	-7 509
Summa Eget kapital.	57 252	43 422
Konvertibelt lån.	16 787	
Långfristiga skulder.	6	6
Summa långfristiga skulder.	16 792	6
Leverantörsskulder.	7 242	3 830
Övriga skulder.	6 460	11 909
Upplupna kostnader & förbetalda intäkter.	1 847	1 385
Summa kortfristiga skulder.	15 548	17 124
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER.	89 587	60 552
STÄLLDA SÄKERHETER.	2 208	2 208





Brighter AB (publ)

Norgegatan 2
SE-164 32 Kista
Sweden

+46 (0)8 550 088 20
info@brighter.se
www.brighter.se

Kassaflödesanalys i tusental kronor i sammandrag.

	2017-01-01 2017-06-30	2016-01-01 2016-06-30
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet.	-7 977	-7 422
Förändringar i rörelsekapital.		
Minskning/ökning av kortfristiga fordringar.	-2 530	-1 173
Minskning/ökning av kortfristiga skulder.	785	-2 911
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN.	-9 722	-11 506
Investeringsverksamheten.		
Förvärv av immateriella tillgångar.	-20 459	-12 724
Förvärv av materiella tillgångar.	0	0
Förvärv av finansiella tillgångar.	3 550	0
Förändring i lager.	0	0
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN.	-16 909	-12 724
Finansieringsverksamheten.		
Upptagna/Amorterade lån.	16 781	8 500
Nyemission (netto efter emissionsutgifter).	10 877	21 279
Kundmedel	0	0
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN.	27 657	29 779
Periodens kassaflöde.	1 026	5 549
Ingående likvida medel.	1 730	720
UTGÅENDE LIKVIDA MEDEL.	2 756	6 269



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).

Tidpunkter för ekonomisk information.

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

Bokslutskommuniké 2017: 2018-02-23

Delårsredogörelse jan-mar 2018: 2018-04-20

Halvårsrapport jan-jun 2018: 2018-08-24

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 halvårsrapport.

Stockholm den 25 augusti 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

