

Q3·2018

DELÅRSRAPPORT 1 JULI TILL 30 SEPTEMBER



CURANDO

Curando Nordic AB | 559049-5254 | www.curando.se

SAMMANFATTNING AV KVARTALSRAPPORT

Med "bolaget", "Curando" eller "koncernen" avses Curando Nordic AB med org.nr. 559049-5254 samt bolagets samtliga dotterbolag. Koncernförhållande uppstod i slutet av juli 2016. Räkenskaperna för Niana AB, den verksamhet som förvärvades den 31 augusti 2017, har endast inkluderats från och med september 2017.

9 månader (2018-01-01 – 2018-09-30)

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 11 865 KSEK vilket är en ökning på 137% jämfört med samma period 2017.
- Koncernens resultat efter finansiella poster uppgick till -10 608 KSEK. Resultatet belastades främst av personal- och konsultkostnader.
- Resultatet per aktie i koncernen uppgick till -0,46 SEK.
- Soliditeten uppgick per den 30 september till cirka 53%.

Tredje kvartalet (2018-07-01 – 2018-09-30)

- Koncernens nettoomsättning uppgick till 2 690 KSEK vilket är en minskning på 20% jämfört med tredje kvartalet 2017. Minskningen är i huvudsak en effekt från ett avslutat IT-projekt som pågick under 2017 till och med sommaren 2018.
- Koncernens resultat efter finansiella poster uppgick till -3 619 KSEK. Resultatet belastades främst av personal och konsultkostnader.
- Resultatet per aktie i koncernen uppgick till -0,16 SEK.

Resultat per aktie: Periodens resultat dividerat med antal aktier vid periodens slut. Per den 30 september 2018 uppgick antalet aktier i Curando Nordic AB till 23 021 490 stycken.

Soliditet: Justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt) i procent av balansomslutning.

(KSEK)	Q1 jan - mars 2018	Q2 april - juni 2018	Q3 juli - sept 2018	Q3 juli - sept 2017	Q1 - Q3 jan - sept 2018	Q1 - Q3 jan - sept 2017*	Q1 - Q4 jan - dec 2017*
Nettoomsättning	4 811	4 364	2 690	3 350	11 865	4 997	10 592
Försäljningstillväxt (%)	800	290	-20	425	137	698	586
Rörelseresultat (EBITA)	-2 792	-2 663	-2 826	-3 339	-8 281	-12 756	-15 240
Rörelsemarginal EBITA (%)	-58	-61	-105	-100	-70	-255	-143
Goodwillavskrivningar	-226	-147	-146	75**	-519	-	-116
Rörelseresultat (EBIT)	-3 549	-3 390	-3 587	-3 520	-10 526	-13 146	-17 764
Rörelsemarginal (EBIT %)	-74	-78	-133	-105	-89	-263	-168
Kassaflöde från den löpande verksamheten	342	-496	-11 046	-2 475	-10 561	-13 524	-15 369
Soliditet (%)	6,3	-2	53	50	53	50	28,4
Nettokassa	1 867	2 431	2 009	4 835	2 009	4 835	2 881
Resultat per aktie (kr)	-0,32	-0,26	-0,16	-0,33	-0,46	-1,25	-1,63
Eget kapital per aktie (kr)	0,05	-0,04	0,31	0,71	0,31	0,71	0,41
Antal aktier vid slutet av perioden	10 994 644	13 395 829***	23 021 490	10 457 978	23 021 490	10 457 978	10 994 644

*Koncernen bildades 2016-07-01 varför jämförelsesiffror kan vara missvisande för perioden 2017-01-01 – 2017-09-30.

**Upplösning av negativ goodwill.

***Enligt Bolagsverket 2018-09-30

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER DET TREDJE KVARTALET 2018

Väsentliga händelser under det tredje kvartalet 2018

- Curando Nordic AB meddelar utfall i företrädesemission. Totalt omfattade emissionen högst 10 994 644 aktier och högst 10 994 644 TO1. 2 401 185 units, det vill säga 21,84 procent, tecknades med företräde, vilket motsvarar 2 953 457,55 kronor. 8 593 459 units, det vill säga 78,16 procent, tecknades utan företräde samt av emissionsgaranter vilket motsvarar 10 569 954,57 kronor. Emissionen blev därmed fulltecknad.
- Curando Nordic AB:s norska dotterbolag, Curando AS, startade upp kontinuerlig mätning av den psykosociala arbetsmiljön hos företagshälsorna Synergi Helse AS på fyra orter, Bedriftshelsen AS på tre orter samt Viken BHT SA på en ort genom att använda det forskningsbaserade programmet HealthWatch.
- Curando Norge lanserade ett nytt koncept, Curando Aktiv, som i likhet med det svenska dotterbolaget Niana AB erbjuder fysiska behandlingar på arbetsplatser. I konceptet ingår också onlineläkare, onlinepsykolog, onlinenäringsfysiolog samt träning och förebyggande arbete på arbetsplatsen.
- Curando Norge tecknade sitt första abonnemang med företag som önskar bättre kontroll på sjukfrånvaron med hjälp av HealthPlace, vår digitala medarbetar-/chefsportal.
- Curando Nordic AB byter Certified Adviser till Erik Penser Bank AB.

Övriga händelser efter periodens utgång

- Curando Nordic AB har i oktober tecknat ett trepartsavtal med Gjensidige Försäkring och Tydliga Försäkringsförmedling om leverans av rådgivningstjänster från vår hälsoväxel. Vår leverans ingår som en del i en ny sjukvårdsprodukt som anpassats till de nya skatteregler som gäller avdragsrätten för företagen. Försäkring kommer att börja säljas i december.

VD KOMMENTERAR

Vägen framåt



Curandos kunderbjudande kan uppfattas som komplext och sammansatt. Vad är det egentligen vi säljer? Ett sätt att förklara är att beskriva resultatet av tjänsten vi säljer till företagen: "friska medarbetare som trivs och gör en god arbetsinsats". Utmaningen därefter är att enkelt och tydligt förklara varför Curando är bättre på detta än traditionell företagshälsa. Idag har vi lärt oss hur vi skall dela upp och förenkla det budskapet så att det blir lätt att förstå. Ändå fortsätter det att ta allt för lång tid att nå fram till ett köpbeslut. Varför?

Det var väntat med lång införsäljningstid, men inte i den omfattning vi har upplevt. Nästan alla kundmöten ända sedan starten bekräftar att Curandos kunderbjudande är "mitt i prick" men beslutet att byta till en modern digital företagshälsa sitter ändå långt inne. De traditionella företagshälsorna har fortfarande ett starkt grepp om sina kunder medan Curando idag har fått ett grepp om den digitala utvecklingen i branschen.

Vi har uppmärksammats av både kunder, konkurrenter och underleverantörer. Antalet undertecknade avtal och anslutna medarbetare har ökat månad för månad men långsamt och med mycket långa försäljningscykler. Vi har nu effektiviserat säljprocessen och sedan juli har vi en helt digital marknadsförings- och säljprocess. På vår hemsidas blogg publiceras intressanta och relevanta inlägg. Vi drar till oss läsare som själva konverterar, det vill säga tar kontakt för att få mer information. En liten sälj-marknadsorganisation kan på det viset skapa kontakt med intresserade kunder som genom bloggen informerat sig på egen hand. Det kortar väsentligt ner tiden för hela säljprocessen. Sedan starten i juli har vi på detta vis både ökat trafiken på vår hemsida och fått kontakt med väl informerade kunder som är klara för avtal. Trenden har förstärkts ytterligare i november då vi noterat att också stora företag tar kontakt direkt. Dessa erfarenheter är oerhört värdefulla. Vi har genomfört fullskaletest i marknaden som både visar att vårt koncept är efterfrågat och att det kan marknadsföras digitalt.

Inom kort kommer vi att lansera en enkel version av vår plattform kostnadsfritt. Genom en helt självbetjänad registreringsprocess kommer företag att kunna ansluta sina medarbetare till vår plattform. Medarbetarna får tillgång till HealthPlace där de kan göra sjukanamälan, och chatta med sjuksköterska. Ledningen får kostnadsfritt tillgång till en digital arbetsmiljöenkät som hjälper dem att ta fram den arbetsmiljöplan som lagen kräver. Medarbetarna har också möjlighet att utnyttja betaltjänster såsom rådgivning från sjuksköterska och onlineläkare. Detta sker mot fakturering efter varje tillfälle. Kunder med kostnadsfri tillkoppling kan i nästa steg erbjudas abonnemang på betaltjänster, tilläggstjänster såsom statistik, HealthWatch, vår "temperaturmätare" för hur personalen mår, uppföljning av alla sjuknämnda, personalenkäter och så vidare.

Vår portal, HealthPlace, har en "framsida" mot kunderna och företagen och en "baksida" mot callcenter och leverantörer med bland annat ärendehantering för rehabilitering. För att bredda kundbasen för vår portal kommer vi att erbjuda utvalda underleverantörer möjligheten att bli franchisetagare. De erbjuds vår plattform till sina egna kunder och vårt ärendehanteringssystem med mera för sitt eget arbete. För franchisetagarna innebär det en modernisering och en möjlighet till ökad intjäning. För Curando kommer detta att leda till en ytterligare ökad synlighet på marknaden och ett finansiellt bidrag utan stora utvecklingskostnader.

Sedan juni 2018 är Arenakoncernen med dotterbolaget Arbetslivsresurs vår tredje största ägare och viktigaste samarbetspartner. Bolagen kompletterar varandra på många punkter och samarbetet har fungerat mycket bra från första dagen. Arbetslivsresurs rehabiliterar och utvecklar medarbetare medan Curando fokuserar på att arbeta hälsofrämjande och förebyggande. Tillsammans kan bolagen delta i stora upphandlingar. För närvarande pågår flera upphandlingar för arbetsgivare med över 5 000 medarbetare där vi deltar tillsammans. Vi har redan kunnat konstatera att vi tillsammans med Arbetslivsresurs är en av marknadens fyra stora aktörer som kvalificerar sig till de större uppdragen. Samarbetet öppnar för snabbare tillväxt av både Curando och Arenakoncernen och vi hoppas inom kort kunna visa på konkreta exempel på detta.

Curando har sedan starten utvecklats positivt och vi har steg för steg skaffat oss den erfarenhet och förståelse som behövs för att etablera en ny digital tjänst i marknaden. Vi kan visa på konkreta resultat och att våra tjänster skapar värde för kunderna. Det vi inte lyckats med är att förutse hur lång tid det tar att etablera en modern digital företagshälsa i en konservativ och förändringsovillig marknad. Curando har i enlighet med affärsplanen succesivt blivit ett alltmer digitalt bolag. Både marknadsföring, försäljning och koncept bygger idag i stor utsträckning på digitala funktioner.

Vår kundbas ökar vecka för vecka och närmar sig den storlek som krävs för en lönsam verksamhet. Det kan ske snabbt om vi vinner ett par större upphandlingar, men vi vågar i nuläget inte basera prognosen på det. För att säkra en positiv finansiell utveckling förlitar vi oss till vår digitala plattform och vår digitala affärsmodell. Vi vet idag att bägge fungerar. Det gör att vi kan reducera våra kostnader för både försäljning – marknadsföring och administration. Vid sidan av dessa besparingar ser vi också på möjligheten att avyttra allt som inte är verksamhetskritiskt. Samtidigt med att dessa åtgärder genomförs har vi också justerat vår prognos och våra målsättningar. Den unika digitala plattform vi har idag tillsammans med den erfarenhet vi skaffa oss gör att vi nu har mycket goda chanser att lyckas nå alla våra målsättningar.

Sollentuna 23 november 2018

Fredrik Thafvelin

VD Curando Nordic AB

CURANDO NORDIC

Hälso- och sjukvårdssystemen står inför stora utmaningar i form av växande vårdköer, brist på personal och ohälsa på arbetsplatserna. Människor lever längre, är mer aktiva och kräver mer av vården. Nya och bättre – men ofta dyrare – behandlingar och läkemedel introduceras. Hälso- och sjukvårdens framgångar när det gäller att få människor att överleva allt fler sjukdomar med hjälp av nya och mer avancerade behandlingsmetoder och mediciner driver upp vårdkostnaderna ytterligare. Växande vårdköer, brist på sjuksköterskor och en växande andel äldre ställer stora krav på vården och medför en ökad belastning på hälso- och sjukvårdssystemen. Parallellt med att vi på pappret blivit allt friskare och lever allt längre fortsätter sjukskrivningarna i dagens samhälle att stiga. Den traditionella företagshälsan har inte klarat av sin uppgift att arbeta hälsofrämjande och förebyggande utan drunknar i stället i tung rehabilitering. I vård- och omsorgssektorn, den sektor som har störst andel sjukskrivna, uppgår andelen sjukskrivningar till cirka 10 procent. Vårdens utmaningar kan kort sammanfattas: kraftigt ökande vårdbehov och allt mindre tillgång på hälsopersonal. Dagens alternativ på lösningar hanterar endast delar av dessa problem. Trots att hälsa, ohälsa och vård har en klar koppling tvingas kunder söka sig till olika leverantörer och bygga sin egen helhetstjänst. Detta bäddar för ineffektiv vård.

Curando Nordic erbjuder ett helhetskoncept vilket erbjuder sammanlänkade IT-tjänster och -verktyg som säkrar kvalitet och flyttar tid från administration till effektiv leverans av hälsa, vård och omsorg, läkarmottagning på nätet, komplett hantering av privata sjukvårds- och försäkringsärenden och komplett hälsofrämjad företagshälsa. Detta medför stor potential att bidra till en lösning på ett av samhällets mest aktuella problem – ohälsa och det stora vårdbehovet.

Curando Nordic erbjuder hälso- och vårdtjänster som gör att kunderna inte behöver vända sig till olika leverantörer. Styrelsen i Curando Nordic ser en stor potential i konceptet, vars grund är en enkel tanke – mer vård och mindre resursanvändning med hjälp av IT-verktyg och nytänkande kring leveransprocesserna. Curando Nordic erbjuder kunder tillgänglighet, effektivitet, kvalitet och hög kompetens, tydliga målinriktade produkter samt kostnadseffektivitet. Agilit erbjuder sammanlänkade IT-tjänster och IT-verktyg som säkrar kvalitet och flyttar tid från administration till effektiv leverans av hälsa, vård och omsorg. Patienterna tar över både en del av administrationen och en del av kvalitetssäkringen, samtidigt som de upplever att de får en bättre service. Patienterna administrerar och kvalitetssäkrar delar av sin vårdprocess och blir på så vis en resurs istället för att de kräver resurser. Inom verksamhetsområdet vård verkar bolaget dels genom Curando Privat (Läkartid nu) – läkarmottagning på nätet och dels genom Curando Företag (Friskare på jobbet), en komplett företagshälsa som bygger på smart It-teknologi som kan hantera hälsofrämjande, förebyggande och efterhjälpande insatser mer effektivt.



”Grunden i vårt kunderbjudande bygger på en enkel princip: mer vård och mindre resursanvändning med hjälp av IT-verktyg och nytänkande av leveransprocesser.”

Övergripande målsättningar

Curando Nordic har under 2017 expanderat till Norge. Målsättningen är att starta i Danmark och Finland under 2019 - 2020. Den vidare planen är sedan att evaluera expansion utanför Norden, till Estland, Lettland, Litauen, Polen eller Tyskland, efter 2020.

Curando Nordics övergripande långsiktiga målsättningar är att:

- bli en ledande leverantör av hälso- och vårdkoncept i Nordeuropa med hjälp av sin IT-teknologi och nytänkande leveransprocesser,
- uppnå en marknadsledande lönsamhet inom hälsa och vård med hjälp av sin IT-teknologi, effektiva resursstyrning och flexibla kostnadsbas,
- kännetecknas som den föredragna leverantören av hälsa, vård och omsorg av både kunder, patienter och anställda, samt
- kontinuerligt utveckla hälso- och vårdkoncept i frontlinjen.

Långsiktig finansiell målsättning

Curando Nordic har för avsikt att skapa ett positivt kassaflöde och ett positivt EBITA för andra halvåret 2019. Curando Nordic:s långsiktiga finansiella målsättning, utan nya förvärv, är därefter att under 2019 och 2020 uppnå en total omsättning om 30 MSEK respektive 60 MSEK med en vinstmarginal om cirka 15 procent i 2020.

Affärsmodell

Curando Nordic är ett e-hälsoföretag byggt på en omfattande IT-plattform och en gedigen kompetensbas inom hälsa och vård. Bolaget fokuserar mest på företagshälsa och B2B marknaden samtidigt som flera av tjänsterna också erbjuds privatmarknaden. Styrelsens bedömning är att bolagets företagshälsoerbjudande ligger före konkurrenternas.

Bolagets affärsmodell baserar sig dels på en löpande månadskostnad som ger tillgång till tjänsten och som täcker det mest basala, och dels en fast kostnad per åtgärd för insatser utöver bastjänsten. Månadskostnaden är i utgångspunkten låg och tilläggstjänsternas pris är volymberoende. I affärsmodellen ligger också en strävan att ha variabla kostnader för den personal som levererar tjänster genom en omfattande användning av underleverantörer. Affärsmodellen kommer vid årsskiftet 2018/19 att kompletteras med kostnadsfri anslutning till en enkel bastjänst som sedan kan generera tilläggsförsäljning. Första kvartalet 2019 kommer utvalda underleverantörer också att erbjudas franchiseavtal som ger dem tillgång till både IT-portalens kundinterface och ärendehanteringssystem. Utöver detta ingår samarbetet med Arenakoncernen som en viktig del i affärsmodellen för att tillsammans med dem för att kunna delta i större upphandlingar.

Marknad

Curando Nordic:s övergripande marknadsstrategi är att i första hand fokusera på företag, försäkringsbolag och selekterade kundgrupper där finansieringen är privat. Curando Nordic kommer att fortsätta bygga upp sin verksamhet i Sverige och Norge. En vidare expansion till de övriga nordiska länderna kommer att påbörjas under 2019.

Koncernstruktur

Curando Nordic Sweden AB är moderbolag i en koncern som omfattar Agilit Svenska AB (ägs till 100 % av Agilit Holding AB, vilket i sin tur ägs till 100 % av Curando Nordic Sweden AB), Läkartid nu Nordic AB (Curando Privat), Friskare på jobbet Norden AB (Curando Företag), Curando AS (Norge) samt Carefindy AB (ägs till 65 % av Curando Nordic Sweden AB). Vidare ägs Niana AB till 100 % av Curando Nordic Sweden AB. Utöver ovanstående har Curando Nordic Sweden AB inga aktieinnehav i andra bolag.

CURANDO PRIVAT

Curando Privat är en digital läkarmottagning som utgår från individens behov och möter morgondagens krav på tillgänglig och flexibel vård samt vägledning.

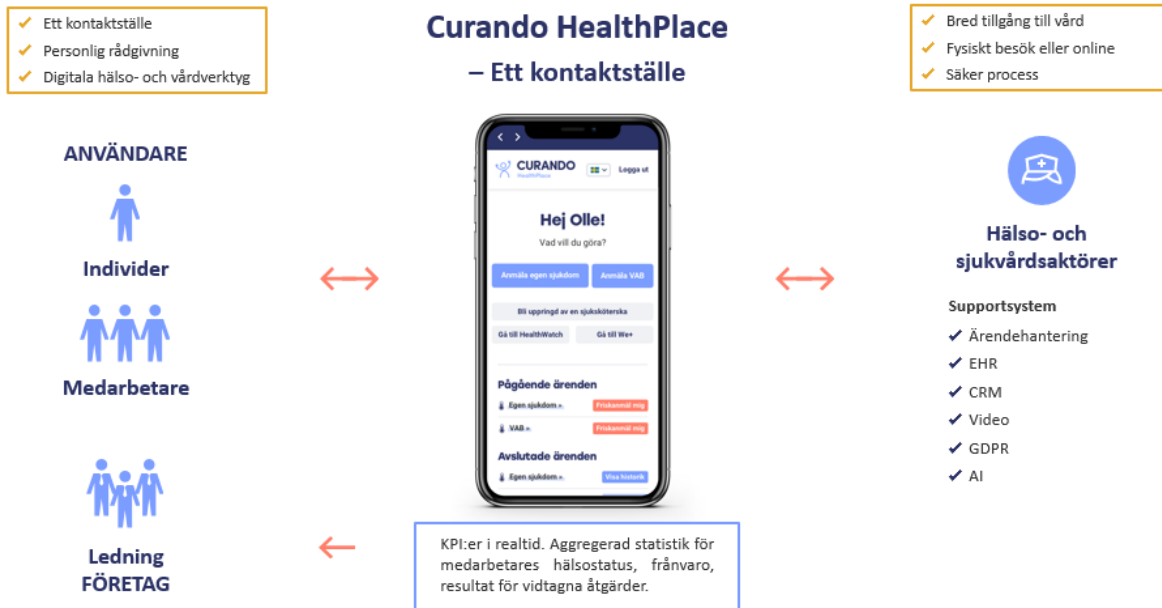
Med en mer personlig vård och med hjälp av modern digital teknik, precis som en vanlig vårdmottagning erbjuder vi behandling, rådgivning, remisser och recept. Skillnaden är att vi träffar patienter digitalt vilket gör resvägen obefintlig. Man slipper med andra ord ge sig ut med snoriga barn för enklare vårdbesök, man kan förnya sitt recept på bussen eller få rådgivning i sitt eget vardagsrum. Dessutom fungerar vi med hjälp av våra sjuksköterskor som en vårdguide som vägleder och bokar tid hos rätt instans i de fall ett fysiskt vårdbesök är nödvändigt. Är du osäker om föreslagen diagnos och behandling förmedlar vi Second Opinion med ny genomgång av ledande specialister.

CURANDO FÖRETAG

Curando Företag – Den moderna digitala företagshälsan som skapar friska och starka organisationer med "några knapptryck". Curando Företag erbjuder ett unikt koncept för att skapa enklare och smartare tjänster för att både företag och medarbetare ska må bra. Friska och starka organisationer levererar bättre resultat och det reducerar kostnaden för att ha personal.

Det finns flera aktörer i marknaden som erbjuder liknande tjänster som Curando Företag. Det som är unikt för Curando Företag är att bolaget har en komplett digital tjänsteplattform som enkelt och snabbt kopplar ihop medarbetare och individer med alla slags vårdgivare och andra resurser. Kärnan för verksamheten är den digitala plattformen som utvecklats av Agilit. På en och samma

plattform kan bolagets kunder och deras medarbetare hantera alla hälsorelaterade ärenden. Denna digitala plattform har fått namnet "Healthplace".



Curando Företag arbetar helt kunddrivet. Det betyder att bolaget alltid väljer den lösning som skapar mest värde för kunden. I ett stort nätverk med de bästa underleverantörerna och utvalda samarbetspartners kan Curando Företag leverera en lösning helt efter bolagets kunders behov. Curando Företag är inte låsta till enstaka kompetenser och har inga trubbiga tjänster färdiga på lager. Det gör bolagets organisation både effektiv och flexibel.

Med ett tydligt hälsostrategiskt perspektiv erbjuder Curando Företag ett helhetsgrepp kring bolagets kunders hälsa och arbetsmiljö. Tack vare smarta verktyg med fokus på effektivitet, mätbarhet och ekonomi kan Curando Företag skapa träffsäkra lösningar som säkrar nödvändig förändring och lönsamma investeringar.

Curando Företag har ett säkert och effektivt skydds nät som kan fånga upp, rehabilitera och behandla om ohälsa ändå skulle dyka upp. Genom att hantera individärenden digitalt kan bolaget minska tidsåtgången i flera led vilket sparar kundföretagen stora summor och deras medarbetare får snabbare rätt stöd och hjälp.

Genom webbportalen Healthplace kan Curando Företag samla alla hälsoärenden på samma ställe. Det förenklar till exempel administreringen vid sjuk- och frisknämnan och medarbetaren kan få snabb tillgång till rådgivning, bedömning och vägledning för att hamna rätt. Arbetsgivaren får tydliga prognoser för varje ärende och vid behov presenteras en tydlig åtgärdsplan med ett fast pris. Curando Företag är en hälsopartner till sina kundföretag.



NIANA

Niana AB är en rikstäckande friskvårdsleverantör som erbjuder hälsostrategisk utveckling och hjälper företag med träning och behandlingar på arbetsplatsen. Kunderna varierar i storlek. Men den gemensamma nämnaren är att kunderna ser friskvård som en investering för såväl företaget som de enskilda medarbetarna. En hälsosam inriktning påverkar såväl sjukfrånvaron som arbetsmiljön positivt, vilket i sin tur leder till ökad effektivitet och lönsamhet. I syfte att förenkla samarbetet har Niana skapat IT-system som gör det enkelt att boka behandlingar och sedan följa upp och analysera resultatet.

Niana börjar med att kartlägga företagets hälsoläge på ett strategiskt och metodiskt sätt. Därefter görs en långsiktig hälsoplan för både individen och företaget. Niana har coachat mer än 10 000 personer på stora och mindre företag. Några av framgångsfaktorerna är långsiktighet, att engagera ledningen samt att göra livsstilsförändring lättillgänglig och inspirerande. Bolaget erbjuder en modern helhetslösning med webbökning och utvärderingsfunktioner. En viktig del i samarbetet är att följa upp leveransen, utvärdera och analysera resultatet så att målen med samarbetet uppfylls. Niana är länken mellan företagsledningen, HR-funktionen och företagshälsövården.



AGILIT

Hjärtat för Curando är den omfattande digitala IT-plattform som Agilit bygg upp steg för steg tillsammans med sina kunder i vården. Agilit är ett produkt- och tjänsteföretag som erbjuder IT-baserade lösningar för hälsa, vård och omsorg. Kunder är både offentlig- och privatdriven verksamhet. All utveckling är kunddriven. Agilits filosofi är att ett bra IT-system är anpassat till den verksamhet som systemet ska avlasta och inte tvärtom. Agilit bygger därför sin teknik så att den kan förändras och justeras efter behoven.

Ett väl fungerade IT-verktyg medverkar till att ge mer och bättre vård med mindre insats. Ofta handlar det om att "flytta tid" från administration och väntan till effektiv vård, skapa översikt, ta bort "dubbelarbete" och eliminera risken för misstag. Effektiv logistik skapas genom intelligenta boknings- och ärendehanteringssystem som säkrar att både personal och utrustning bokas upp på ett smart sätt. På köpet ger detta också nöjda medarbetare som upplever "flyt".

Alla de systemlösningar, kopplingar och integrationer från Agilit som utnyttjas i Curandos plattform har utvecklats över lång tid och har krävt mycket utveckling. Detta tillsammans med den unika kompetens som bolaget därigenom skaffat sig skapar en naturlig inträdesbarriär för konkurrenterna.

Agilits mest värdeskapande funktioner:

- IT-baserad tillgänglighet till allt och alla i hälsa, vård och omsorg
- Elektronisk insamling av viktiga nyckeldata innan ett besök i vården
- Triage som styr kunden till rätt vårdnivå eller ett riktigt "nästa steg"
- Sekventiell bokning av undersökningar i riktig turordning
- Ärendehantering som säkrar att patienter följs upp och får gjort det som skall göras
- Möjlighet att läsa egna "vård-händelser" såsom provsvar och egen journal online
- IT-säkerhet enligt GDPR, vårddialog med säker mail, videokonsultation och mobil
- E-triage, dvs sortering av patienter så de kommer till rätt resurs i rätt turordning
- Terminaler som tar hand om ankomstanmälan, betalning och frågeformulär
- Automatik för påminnelser med SMS, statistikkörningar och personalinkallning
- Bokning, av- eller ombokning på internet

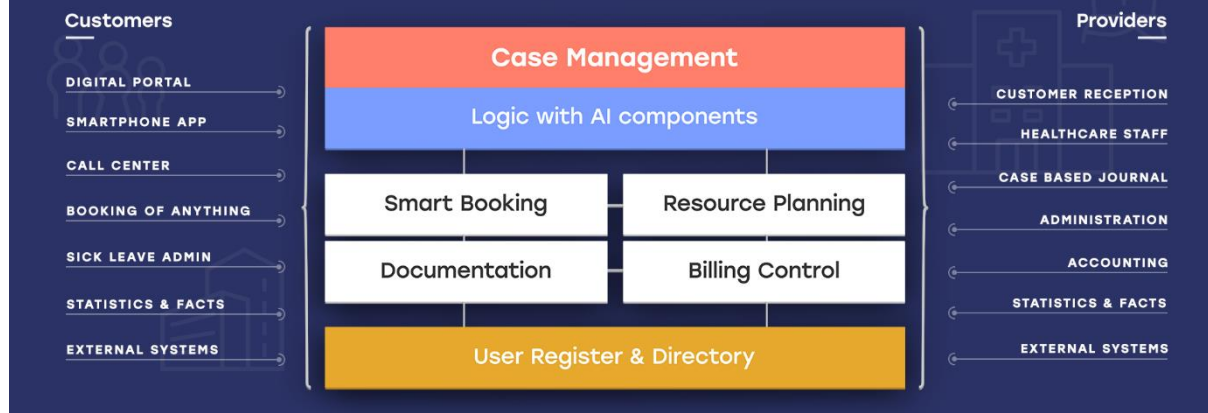


Kort om Agilits teknikplattform:

- Komplet t tjänsteplattform i version 5.0 med API:er till många vård- och journalsystem
- Unika säkerhetslösningar som möjliggör integration utan att öppna brandväggar
- Kodbibliotek och moduluppyggning möjliggör återanvändning för nya applikationer
- API-generalisering möjliggör utveckling av nya API:er på kort tid

Agilit's arkitektur

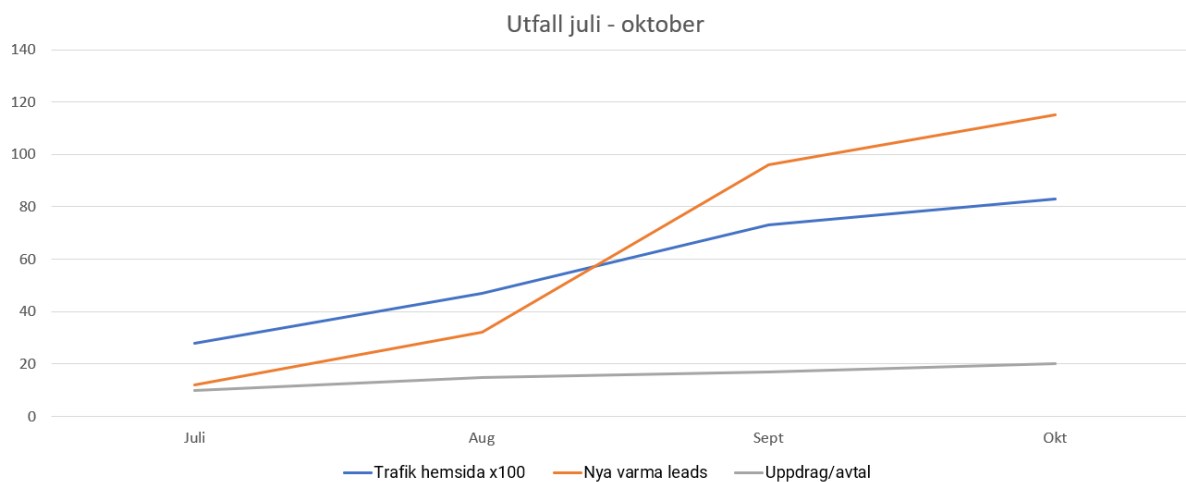
Modulär & komponentbaserad • Flexibel & adaptiv
Bred integration av API:er • Säker



CURANDO INSIGHTS

Curandos blogg (<https://insights.curando.se/>) ger inblick i hur vi arbetar proaktivt och är en del av vår digitala marknadsföring. Inläggen handlar om ämnen som krishantering, sjukfrånvaro, stress, regelverk, hälsoekonomi, utmattning, träning, avkoppling, chefsrådgivning och arbetsmiljö. En del av dessa tema återkommer "live" i andra former, som öppna kvällsföreläsningar och föredrag till utvalda grupper.

Resultat inbound marketing



KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

Omsättning och resultat

Nettoomsättning för det andra kvartalet 2018 uppgick till 2 690 KSEK och nettoomsättningen för de första nio månaderna 2018 uppgick till 11 865 KSEK. För det tredje kvartalet 2018 uppgick bolagets kostnader till 6 591 KSEK och kostnaderna för de första sex månaderna 2018 uppgick till 23 768 KSEK. Kostnaderna är främst hänförliga till personalkostnader och konsultarvoden. Resultatet efter skatt under det tredje kvartalet 2018 uppgick till -3 619 KSEK och resultatet efter skatt för de första nio månaderna 2018 uppgick till -10 608 KSEK. Resultatet är fortsatt starkt belastad av att bolaget är i uppbyggnadsfas. Det är långa säljcykler för de intäktsdrivande segmenten företagshälsa och leveranser till försäkringsmarknaden. Tecknade avtal har ännu ej kunnat i tillräcklig grad påverka den finansiella utvecklingen. Vidare belastas resultaten av betydande utvecklingskostnader för IT-plattformen som kostnadsförts.

Finansiell ställning

Bolagets tillgångar uppgick per den 30 september 2018 till 13 905 KSEK och utgjordes huvudsakligen av likvida medel samt investeringar i webbplattform. Bolagets kortfristiga skulder uppgick per samma datum till 5 460 KSEK. Bolagets skulder utgjordes främst av leverantörsskulder. Balansomslutningen uppgick per den 30 september 2018 till 13 905 KSEK.

Investeringar

Under det tredje kvartalet 2018 har investering om cirka 437 KSEK skett i intern och externt utvecklad webbplattform och för de första nio månaderna 2018 uppgick investering i intern och extern webbplattform till 2 647 KSEK och investering i goodwill uppgick till 1 197 KSEK. Den huvudsakliga utvecklingen i bolaget, Curandos IT-plattform, kostnadsförs.

Likviditet och finansiering

Likviditet

Bolagets likvida medel uppgick till 2 009 KSEK per den 30 september 2018.

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under tredje kvartalet 2018 till -11 046 KSEK.

Soliditet

Per den 30 september 2018 uppgick soliditeten till 53%.

Aktien

Curando Nordic Sweden AB:s aktie är sedan den 22 december 2016 noterad på Nasdaq Stockholm First North. Det totala antalet aktier vid periodens start (2018-01-01) var enligt Euroclear 10 994 644 stycken och antalet aktier vid periodens slut (2018-09-30) var enligt Euroclear 23 021 490 stycken. Genomsnittligt antal aktier i Curando Nordic Sweden AB under perioden 2018-01-01 – 2018-09-30 uppgick till 11 530 690 aktier.

Data per aktie*	juli - sept 2018	juli - sept 2017	jan - sept 2018	jan - sept 2017	Helår 2017
Antal aktier före full utspädning	10 994 644	10 457 978	10 994 644	10 457 978	10 457 978
Antal aktier efter full utspädning	23 021 490	10 457 978	23 021 490	10 457 978	10 994 644
Resultat per aktie före full utspädning	-0,33	-0,33	-0,96	-0,33	-1,71
Resultat per aktie	-0,16	-0,33	-0,46	-0,33	-1,63
Genomsnittligt antal aktier före full utspädning	10 994 644	10 457 978	10 994 644	10 457 978	10 457 978
Genomsnittligt antal aktier efter full utspädning	12 585 302	10 457 978	11 530 690	10 457 978	10 726 311
Antal utestående aktier vid periodens slut	23 021 490	10 457 978	23 021 490	10 457 978	10 994 644

*Aktieantal hämtat från Euroclear

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning för det andra kvartalet 2018 uppgick till 253 KSEK och nettoomsättningen för de första nio månaderna 2018 uppgick till 761 KSEK. För det andra kvartalet 2018 uppgick bolagets kostnader till 1 496 KSEK och kostnaderna för de första nio månaderna 2018 uppgick till 4 631 KSEK. Kostnaderna är främst hänförliga till personalkostnader. Resultatet efter skatt under det andra kvartalet 2018 uppgick till -1 266 KSEK och resultatet efter skatt för de första nio månaderna 2018 uppgick till -3 844 KSEK. Moderbolagets likvida medel uppgick per 2018-09-30 till 929 KSEK.

Transaktioner med närstående

Bolagets styrelseordförande Lars Lidgren, har under perioden 1 april till 30 juni 2018, genom sitt delägda bolag Seagles AB, fakturerat bolaget totalt 270 100 SEK för styrelsearvode.

Bolagets styrelseledamot Polo Looser, har under perioden 1 april till 30 juni 2018, genom sitt schweiziska bolag Asteroidea AG i Uerikon, fakturerat bolaget totalt 51500 SEK för styrelsearvode. Härutöver har det inte förekommit några transaktioner med närstående.

Ägarförteckning

Ägarförteckning med de tio största aktieägarna per den 28 september 2018 enligt Euroclear.

Namn	Antal aktier	Andel av röster och kapital
Algora AB ¹	3041684	13,21%
SMTW Personal Holding AB ²	2676265	11,65%
Fredrik Thafvelin ³	2666016	11,58%
Fambo Invest AS	1816241	7,89%
Cecilia Thafvelin	1441178	6,26%
Almi Invest Syd AB	1184400	5,14%
Progressio Brage Finans AS ⁴	895575	3,89%
Blueberry Capital AS	813008	3,52%
Försäkringsaktiebolaget, Avanza Pension ⁵	771182	3,35%
Swedish Growth Fund AB	562217	2,44%
Övriga (cirka 370 ägare)	7153724	31,07%
Totalt	23 021 490	100,00%

¹Ägs till 55% av styrelseordförande Lars Lidgren. Härutöver äger Lars Lidgren via Seagles AB 63 082 aktier i Curando Nordic Sweden AB, motsvarande cirka 0,27%. Via Academic Medical Group AB, som ägs till 58,5% av Lars Lidgren, 369 739 aktier i Curando Nordic Sweden AB, motsvarande cirka 1,61%. Bolagsstämman i Academic Medical Group AB har beslutat dela ut samtliga aktier i Curando Nordic AB till sina aktieägare. Av administrativa skäl har ett mindre antal aktier dock ännu ej överförts till respektive ägare. Via närstående äger Lars Lidgren 1 740 aktier i Curando Nordic Sweden AB, motsvarande cirka 0,01 %.

²SMTW Personal Holding AB avser tidigare Arenakoncernen AB.

³Härutöver äger Curando Nordics VD Fredrik Thafvelin 100 000 aktier via sitt helägda bolag Agilit AB, motsvarande cirka 0,43%, 154 607 aktier genom sitt helägda bolag Turn Around AS, motsvarande cirka 0,67%. Utöver detta är 160 000 aktier utlånade till Mangold Fondkommission för likviditetsgaranti i aktien.

⁴ Ägs till 100% av ledamot Petter Øygarden.

⁵ Notera att denna ägare har flera underliggande ägare.

Redovisningsprinciper

Denna rapport är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1(K3).

Revisorns granskning

Bokslutskommunikén har ej granskats av Bolagets revisor.

Certified Adviser

Penser Bank AB är Bolagets Certified Adviser.

Kommande finansiella rapporter

Bokslutskommuniké 2018	2019-02-28
Delårsrapport 1, 2019:	2019-05-23
Årsstämma	2019-05-31
Delårsrapport 2, 2019:	2019-08-30

Risker och osäkerhetsfaktorer

Curando Nordic är genom sin verksamhet utsatt för risker av både rörelsekaraktär och finansiell karaktär. För en fullständig redogörelse av identifierade risker hänvisas till avsnittet "Riskfaktorer" i Rethinking Care Sweden AB:s bolagsbeskrivning, publicerad i december 2016.

För ytterligare information

VD Fredrik Thafvelin
Telefon: 046- 38 67 41
E-post: fredrik.thafvelin@curando.se

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att denna halvårsrapport ger en rättvisande översikt av bolagets verksamhet, ställning och resultat.

Lund 2018-11-23

Lars Lidgren
Styrelseordförande

Polo Looser
Styrelseledamot

Petter Øygarden
Styrelseledamot

Fredrik Thafvelin
Styrelseledamot och verkställande direktör

RESULTATRÄKNING – KONCERN

(KSEK)	2018-07-01 2018-09-30 3 mån.	2017-07-01 2017-09-30 3 mån.	2018-01-01 2018-09-30 9 mån.	2017-01-01 2017-09-30 9 mån.	2017-01-01 2017-12-31 12 mån.
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	2 690	3 350	11 865	4 997	10 592
Aktiverat arbete för egen räkning	237	293	1 057	293	3 276
Övriga rörelseintäkter	77	-	320	-	-
	3 004	3 643	13 242	5 290	13 868
Rörelsens kostnader					
Material och underleverantörer	-765	-330	-4 652	-330	-2 039
Övriga externa kostnader	-1 690	-3 449	-5 279	-8 484	-13 147
Personalkostnader	-3 375	-3 263	-11 502	-9 232	-13 922
Avskrivningar och nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar	-761	-121	-2 245	387	-2 524
Resultat vid försäljning av Säkravård	-	-	-90	-	-
Rörelseresultat	-3 587	-3 520	-10 526	-13 143	-17 764
Resultat från finansiella poster					
Ränteintäkter och liknande resultatposter	0	-	2	1	1
Räntekostnader och liknande resultatposter	-51	-	-139	-6	-6
Resultat efter finansiella poster	-3 638	-3 520	-10 663	-13 148	-17 769
Resultat före skatt	-3 638	-3 520	-10 663	-13 148	-17 769
Uppskjuten skatt	19	18	55	55	19
Skatt på periodens resultat	-	-	-	-	-198
Periodens resultat	-3 619	-3 502	-10 608	-13 093	-17 948
Hänförligt till:					
Moderbolagets aktieägare	-3 617	-3 533	-10 601	-12 917	-17 836
Minoritetsintresse	-2	31	-7	-95	-111

BALANSRÄKNING – KONCERN

(KSEK)	2018-09-30	2017-09-30	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	2 742	1 544	2 774
Webbplattform	2 983	1 797	1 317
Goodwill	2 295	1 719	1 617
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>			
Inventarier	67	67	67
Summa anläggningstillgångar	8 087	5 127	5 775
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Kundfordringar	1 545	2 039	3 306
Övriga fordringar	482	794	707
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 782	1 698	1 551
	3 809	4 531	5 564
<i>Kassa och bank</i>			
Kassa och bank	2 009	4 835	2 881
	2 009	4 835	2 881
Summa omsättningstillgångar	5 818	9 366	8 445
SUMMA TILLGÅNGAR	13 905	14 493	14 220
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
<i>Eget kapital</i>			
Aktiekapital (23 021 490 aktier)	2 302	1 046	1 099
Överkursfond	42 697	28 585	30 256
Balanserat resultat, inkl. årets resultat	37 896	22 239	26 894
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	-7 103	7 361	4 461
Minoritetsintresse	-	32	-
Summa eget kapital	7 103	7 392	4 461
<i>Avsättningar</i>			
Uppskjuten skatteskuld	362	381	417
Summa avsättningar	362	381	417
<i>Långfristiga skulder</i>			
Skulder till kreditinstitut	980	-	980
Summa långfristiga skulder	980	-	980
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	3 473	1 665	3 618
Övriga skulder	1 000	3 189	2 592
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	987	1 866	2 152
Summa kortfristiga skulder	5 460	6 720	8 362
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	13 905	14 493	14 220

FÖRÄNDRING EGET KAPITAL – KONCERN

(KSEK)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Bal.res. inkl perioden resultat	Totalt
Ingående balans 2018-01-01	1 099	30 256	-26 894	4 461
Nyemission	1 203	12 441		13 644
Förändringar i koncernens sammansättning			-394	-394
Balanserat resultat				
Periodens resultat			-10 608	-10 608
Vid periodens utgång 2018-09-30	2 302	42 697	-37 896	7 103

(TKR)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Bal.res. inkl perioden resultat	Totalt
Ingående balans 2017-01-01	1 046	28 585	-9 349	20 340
Nyemission				
Förvärvat eget kapital			203	203
Periodens resultat			-13 093	-13 093
Vid periodens utgång 2017-09-30	1 046	28 585	-22 239	7 392

(TKR)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Bal.res. inkl perioden resultat	Totalt
Ingående balans 2017-01-01	1 046	28 643	-9 349	20 340
Nyemission	53	1 613		1 666
Förvärvat eget kapital			403	403
Periodens resultat			-17 948	-17 948
Vid periodens utgång 2017-12-31	1 099	30 256	-26 894	4 461

KASSAFLÖDESANALYS – KONCERN

(KSEK)	2018-07-01 2018-09-30 <i>3 mån.</i>	2018-01-01 2018-09-30 <i>9 mån.</i>	2017-01-01 2017-09-30 <i>9 mån.</i>	2017-01-01 2017-12-31 <i>12 mån.</i>
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN				
Resultat före skatt	-3 638	-10 663	-13 148	-17 769
Justering av poster som inte ingår i kassaflödet (avskrivningar immateriella tillgångar)	761	2 245	387	2 524
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-2 877	-8 418	-12 761	-15 245
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR AV RÖRELSEKAPITAL				
Förändring rörelsefordringar	359	759	-1 976	-2 979
Förändring rörelseskulder	-8 809	-2 902	1 213	2 855
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-11 046	-10 561	-13 524	-15 369
INVESTERINGSVERKSAMHETEN				
Försäljning av immateriella tillgångar	-	-110	-213	6
Förvärv av materiella tillgångar	-	-	-	-
Förvärv av immateriella tillgångar	-437	-3 844	-3 516	-4 844
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-437	-3 954	-3 729	-4 838
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN				
Upptagna lån	-	-	-	1 000
Nyemission	11 963	14 917	-	-
Emissionskostnader	-621	-1 274	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	11 342	13 644	-	1 000
PERIODENS KASSAFLÖDE				
Likvida medel vid periodens början	2 431	2 881	22 088	22 088
Likvida medel vid periodens slut	2 009	2 009	4 835	2 881

RESULTATRÄKNING – MODERBOLAG

(KSEK)	2018-07-01 2018-09-30 3 mån.	2017-07-01 2017-09-30 3 mån.	2018-01-01 2018-09-30 9 mån.	2017-01-01 2017-12-31 12 mån.
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Nettoomsättning	253	350	761	1 645
Övriga rörelseintäkter	0	4	2	4
	253	354	763	1 649
<i>Rörelsens kostnader</i>				
Övriga externa kostnader	-911	-1 218	-2 857	-4 727
Personalkostnader	-444	-610	-1 451	-2 826
Avskrivningar och nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar	-141	-35	-323	-115
Rörelseresultat	-1 243	-1 509	-3 868	-6 019
<i>Resultat från finansiella poster</i>				
Resultat från andelar i koncernföretag	-3	-	89	-5 030
Ränteintäkter och liknande resultatposter	-	-	-	-
Räntekostnader och liknande resultatposter	-20	-	-65	-
Resultat efter finansiella poster	-1 266	-1 509	-3 844	-11 049
Resultat före skatt	-1 266	-1 509	-3 844	-11 049
Skatt på årets resultat	-	-	-	-
Periodens resultat	-1 266	-1509	-3 844	-11 049

BALANSRÄKNING – MODERBOLAG

(KSEK)	2018-09-30	2017-09-30	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>			
Webbplattform	2 433	623	656
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	22 355	20 538	19 257
Summa anläggningstillgångar	24 788	21 161	19 913
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Fordringar hos koncernföretag	2 894	-	-
Övriga fordringar	154	191	135
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	268	322	323
	3 316	513	458
<i>Kassa och bank</i>			
Kassa och bank	929	2 665	1 085
	929	2 665	1 085
Summa omsättningstillgångar	4 245	3 178	1 543
SUMMA TILLGÅNGAR	29 033	24 339	21 456
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital	2 302	1 046	1 099
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond	41 514	27 460	29 073
Balanserat resultat	- 15 028	-3 979	-3 979
Årets resultat	-3 844	-4 229	-11 049
Summa eget kapital	24 944	20 298	15 144
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Leverantörsskulder	1 409	275	1 111
Skulder till koncernföretag	2 403	1 271	3 897
Övriga skulder	275	2 251	1 098
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	2	244	206
Summa kortfristiga skulder	4 089	4 041	6 312
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	29 033	24 339	21 456

FÖRÄNDRING EGET KAPITAL – MODERBOLAG

(KSEK)	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Ingående balans 2018-01-01	1 099	29 073	-3 979	-11 049	15 144
Nyemission	1 203	12 441			13 644
Periodens resultat				-3 844	-3 844
Vid årets utgång 2018-09-30	2 302	41 514	-3 979	-14 893	24 944

(TKR)	Aktiekapital	Överkursfond	Balanserat resultat	Årets resultat	Totalt
Ingående balans 2017-01-01	1 046	27 460	0	-3 979	24 527
Nyemission	53	1 613			1 666
Disposition enligt beslut av årets årsstämma:			-3 979	3 979	0
Periodens resultat				-11 049	-11 049
Vid årets utgång 2017-12-31	1 099	29 073	-3 979	-11 049	15 144

KASSAFLÖDESANALYS – MODERBOLAG

(KSEK)	2018-07-01 2018-06-30 <i>3 mån.</i>	2018-01-01 2018-09-30 <i>9 mån.</i>
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		
Resultat före skatt	-1 266	-3 844
Justering av poster som inte ingår i kassaflödet (avskrivningar immateriella tillgångar)	141	323
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 125	-3 521
KASSAFLÖDE FRÅN FÖRÄNDRINGAR AV RÖRELSEKAPITAL		
Förändring rörelsefordringar	-217	-2 856
Förändring rörelseskulder	-8 114	-2 223
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9 456	-8 600
INVESTERINGSVERKSAMHETEN		
Förvärv av dotterföretag	-	-1 197
Försäljning av dotterföretag	-	97
Kontant reglerade aktietillskott	-1 137	-2 000
Förvärv av materiella tillgångar	-	-
Förvärv av immateriella tillgångar	-300	-2 100
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 437	-5 200
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		
Nyemission	11 963	14 917
Emissionskostnader	-621	-1 274
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	11 342	13 644
PERIODENS KASSAFLÖDE	449	-156
Likvida medel vid periodens början	480	1 085
Likvida medel vid periodens slut	929	929



CURANDO

RETHINKING CARE FOR A DIGITAL GENERATION