



Inbjudan till teckning av units i **MedicPen AB (publ)**

TEASER

Notera att uniträtterna kan ha ett ekonomiskt värde. För att inte värdet av uniträtterna ska gå förlorat måste innehavaren antingen:

- utnyttja de erhållna uniträtterna och teckna units senast den 22 januari 2021; eller
- senast den 20 januari 2021 sälja de erhållna uniträtterna som inte utnyttjats för teckning av units.

Notera att aktieägare med förvaltarregistrerade innehav tecknar units genom respektive förvaltare och att tidsfristen för teckning kan variera. Det är även möjligt att anmäla sig för teckning av units utan stöd av uniträtter.



VÄSTRA HAMNEN
CORPORATE FINANCE

Viktig information - Hänvisning till memorandum

Märknadsföreläsning - Detta är en sammanfattning och introduktion till det fullständiga memorandum som upprättats av styrelsen för MedicPen AB, ("MedicPen" eller "Bolaget"). Broschyren utgör varken ett erbjudande att investera i Bolaget eller ett prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen. Vi ber er vänligen att bekanta er med det memorandum som relaterar till erbjudandet för att förstå de potentiella risker förknippade med en investering i Bolaget före någon form av investeringsbeslut fattas. Memorandumet finns tillgängligt på MedicPens hemsida (www.medicpen.com) och Västra Hamnen Corporate Finance AB:s hemsida (www.vhcorp.se). De värdepapper som omfattas av erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Australien, Kanada, Nya Zeeland, Hongkong, Japan, Sydkorea, Singapore, Schweiz eller Sydafrika, eller i någon annan jurisdiktion där deltagande i Företrädesemissionen skulle kräva upprättande av prospekt eller föranleder andra åtgärder än vad som följer av svensk rätt. Broschyren får följaktligen inte distribueras i eller till något land eller jurisdiktion där distribution eller erbjudandet kräver sådana åtgärder eller strider mot reglerna i sådant land respektive sådan jurisdiktion.

Investment Highlights

KOMMERSIALISERING INITIERAD

- Medimi®Smart har tagit 4 år att utveckla och krävt cirka 60 miljoner SEK i investering.
- Medimi®Smart är kommersiellt redo sedan 2020. Bolaget har initierat skiftet från utvecklingsbolag till kommersiellt bolag.
- Under 2020 har Bolaget tecknat avtal med 11 kommuner i Danmark: Region Nordjylland, Midtjylland och Ringsted på Själland.
- Samarbetsavtal har tecknats med Hepro för kommersiellt samarbete på den norska marknaden. Hepro ägs av svenska koncernen Addlife och har över 150 ramavtal med norska kommuner.
- Samarbetsavtal har skrivits med ATEA Danmark för kommersiellt samarbete på den danska marknaden. ATEA Danmark är certifierad leverantör av SKI-avtal (Statligt & Kommunalt Inköp) inom hälso- och välfärdslösningar.

STARK LÖSNING MED FLERTALET FÖRDELAR

- Medimi®Smart är en integrerad lösning som täcker hela kedjan från läkare till patient. Lösningen är uppkopplad till vårdssystem och till skillnad från dospåsar hanteras medicinen åtskilt fram till doseringstillfället. Detta tack vare att kassetter med medicinfack används istället för fördoserade, stängda påsar. Användning av lösningen resulterar i följande fördelar:
 - » Förbättrad följsamhet: Mätningar hos existerande kunder visar på en följsamhet över 99 procent jämfört med vanligtvis cirka 50 procent i studier genomförda av WHO.
 - » Ökad effektivitet: Automatisk dispensering gör att antalet hembesök kan reduceras. Mätningar visar på kostnadsbesparingar (netto) om >30 procent via mindre administration och effektivare dispensering.
 - » Minskat svinn: Ingen dosrulle med mediciner måste slängas eller bytas ut p.g.a att ordinationen har förändrats.
 - » Bibehållen och ökad distansering: Extra viktigt med hänsyn till exempelvis Covid-19.

UNDERPENETRERAD MARKNAD

- Behovet och intresset är stort för lösningar som förbättrar medicinhanteringen. Existerande automatiserade lösningar som är baserade på dospåsar har öppnat upp marknaden men inte lyckats penetrera den ännu.
- Det finns stora möjligheter att bli den valda lösningen inom äldrevården om stora fördelar kan påvisas i jämförelse med befintliga lösningar.

VÄXANDE MARKNAD

- Stabila och bevisade tillväxtfaktorer driver behovet av effektivisering av vården i allmänhet och hemsjukvård i synnerhet.
 - » Människor blir äldre - I Europa förväntas andelen över 80 år växa från 5,3 procent under 2020 till 10,1 procent under 2050, vilket starkt ökar vårdbehovet.
 - » Kraftigt ökande "old-age dependency ratio" - Förhållandet mellan personer i arbetsför ålder och personer som är 65+ bedöms öka från cirka 25 (4 arbetande för varje person 65+) under 2020 till cirka 50 (2 arbetande för varje person 65+) under 2050. För att minska de offentliga utgifterna bedöms behovet av hemsjukvård fortsätta öka.
 - » Accelererande tillväxt inom telemedicin - Marknaden för telemedicin uppskattades till 45,5 miljarder USD under 2019 och väntas uppgå till 175,5 miljarder USD 2026, en genomsnittlig årlig tillväxt om cirka 21 procent.

BOLAGET KOMMUNICERAR MARKNADSPLAN OCH ANTAR FINANSIELLA MÅLSÄTTNINGAR

- Marknadsplan
 - » 0 - 1 år: etablering i Norden förutom Finland
 - » 2 - 3 år: etablering i hela Norden och påbörjad etablering i utvalda länder i Europa
 - » 3 - 5 år: etablering i Nordamerika
- Finansiell målsättning
 - » Nettoomsättning inom fem år: cirka 100 miljoner SEK/år, vilket innebär att Bolaget i genomsnitt behöver skriva cirka 12-14 nya avtal med kommuner/kunder om året.
 - » Bruttomarginal inom fem år: överstigande 60 procent

Erbjudandet i sammandrag

Villkor	Den som på avstämningsdagen den 4 januari 2021 är aktieägare i MedicPen erhåller en (1) uniträtt för varje existerande aktie i Bolaget på avstämningsdagen. Det krävs sju (7) uniträtter för att teckna en unit. Varje unit består av två (2) nya aktier och en (1) teckningsoption av serie TO5.
Tilldelning	<p>Units som inte tecknas med stöd av företrädesrätt ska</p> <p>a. i första hand tilldelas de som tecknat units med stöd av uniträtter (oavsett om de var aktieägare på avstämningsdagen eller inte) och som anmält intresse för teckning av units utan stöd av uniträtter och för det fall tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro rata i förhållande till det antal uniträtter som var och en av de som anmält intresse att teckna units utan stöd av uniträtter utnyttjat för teckning av units;</p> <p>b. i andra hand tilldelas annan som tecknat units i emissionen utan stöd av uniträtter och för det fall tilldelning till dessa inte kan ske fullt ut ska tilldelning ske pro rata i förhållande till det antal units som tecknaren totalt anmält sig för teckning av; och</p> <p>c. i tredje hand tilldelas de som har lämnat emissionsgarantier avseende teckning av units, i proportion till sådana garantiåtaganden.</p> <p>I den mån tilldelning i något led enligt ovan inte kan ske pro rata ska tilldelning ske genom lottning.</p>
Teckningsperiod	8 - 22 januari 2021
Handel med uniträtter	8 - 20 januari 2021
Teckningskurs per unit	0,82 SEK vilket motsvarar 0,41 SEK per aktie. Teckningsoptionerna ges ut vederlagsfritt.
Emissionsvolym	31 581 275 Units (63 162 550 aktier och 31 581 275 teckningsoptioner av serie TO5).
Emissionsbelopp	Cirka 25,9 miljoner SEK. För det fall samtliga vidhängande teckningsoptioner av serie TO5 utnyttjas tillförs Bolaget maximalt ytterligare cirka 18,9 miljoner SEK före emissionskostnader.
Villkor teckningsoptioner	Varje teckningsoption serie TO5 berättigar till teckning av en ny aktie under perioden från och med den 19 maj 2022 till och med den 2 juni 2022 mot kontant betalning uppgående till 70 procent av den volymvägda genomsnittskursen för Bolagets aktie under perioden från och med den 5 maj 2022 till och med den 18 maj 2022, dock högst 0,60 SEK per aktie. Teckningsoptionen TO5 kommer att tas upp till handel på Spotlight Stock Market efter att Företrädesemissionen registrerats hos Bolagsverket.
Tecknings- och garantiåtaganden	Styrelseledamöter och ledande befattningshavare som äger aktier sedan tidigare har via teckningsförbindelser åtagit sig att teckna units för cirka 0,15 MSEK. Därutöver har Bolaget erhållit garantiåtagande från Fredrik Lundgren och Wilhelm Risberg uppgående till ett sammanlagt belopp om cirka 25,8 MSEK, motsvarande cirka 99,4 procent av Företrädesemissionen. Sammantaget omfattas 100 procent av Företrädesemissionen av teckningsförbindelser och garantiåtaganden (ej säkerställda).
Informationstillfällen	<p>Under teckningsperioden kommer Bolaget att presentera sin verksamhet för investerare via digitala investerarträffar. Dessa informationstillfällen är följande datum:</p> <ul style="list-style-type: none">• 8 januari 2021, kl 15:30• 12 januari 2021, kl 17:00 <p>Detaljer samt instruktion för anmälan meddelas separat.</p>

VD har ordet

STORT BEHOV AV LÖSNINGAR SOM FÖRBÄTTRAR HANTERING OCH DISTRIBUTION AV MEDICINER

De ökade kraven på förbättrad kvalitet och effektivitet inom sjukvården undgår knappast någon i dessa tider. Demografin, framför allt i västvärlden är inne i ett skifte. Befolkningspyramiden ändrar utseende. En växande population äldre som lever allt längre skall finansieras och vårdas av en minskande yngre generation. Andelen som är över 80 i västvärlden kommer att fördubblas de kommande 30 åren. Som en konsekvens kommer allt fler patienter och äldre vårdas hemma eller inom andra former än traditionellt äldreboende.

En viktig och utmanande del av äldrevården är medicinhanteringen. Vi vet att 10 procent av alla som är över 80 år äter mer än 10 olika typer av mediciner dagligen. Följsamhet till recept har en tydlig påverkan på patienters hälsa. Enligt WHO är följsamheten i västvärlden för kroniskt sjuka under 50 år, lägre än 50 procent. Denna siffra blir troligt allt lägre ju äldre patienten blir. Det är även fastställt i studier att det bästa sättet att förbättra hälsan för en population kroniskt sjuka är att öka följsamheten.

Vidare är hantering av mediciner både tidskrävande, komplex och kostsamt. En studie från Danmark visar att sjuksköterskor använder mer än halva sin arbetstid till att administrera och hantera mediciner. Tid som borde spenderas på omvårdnad spenderas istället på hantering av mediciner. Kostnaden för dålig medicinhantering är också mycket hög. Exempelvis är

” Det är även fastställt i studier att det bästa sättet att förbättra hälsan för en population kroniskt sjuka är att öka följsamheten.”

över 15 procent av alla intensivvårdsintagningar relaterat till dålig/felaktig hantering av medicin.

Sammanfattar man ovanstående finns det ett bevisat behov av lösningar som förbättrar hantering och distribution av mediciner. Samtidigt finns det många faktorer som påverkar tillväxten för lösningar som kan adressera problemet med att säkerställa och effektivisera leverans och hantering av mediciner inom hemsjukvården. MedicPen är nu redo att spela en viktig roll för att adressera dessa utmaningar.

MEDIMI®SMART, NÄSTA GENERATIONS LÖSNING FÖR MEDICINHANTERING

Nyckeln till att addera värde inom sjukvården idag är att underlätta och förstå existerande processer. Det har därför varit viktigt för oss att utveckla vår lösning i nära samarbete med sjukvården. Medimi®Smart är utvecklad i samarbete med 3 danska kommuner. Totalt har utvecklingen tagit 4 år och den totala investeringen uppgår till cirka 60 miljoner SEK. Lösningen täcker idag hela kedjan från det att läkaren skriver receptet till dispensering hos patient i hemmet. Vår lösning är inte en robot utan en integrerad lösning där vi återanvänder mycket av den information som redan finns tillgänglig inom existerande system. Den fundamentala skillnaden mellan vår lösning och andras är att vi hanterar varje medicin separat i kassetter fram tills den dispenserar hemma hos patienter. Detta ger två mycket viktiga fördelar jämfört med existerande dospåslösningar på marknaden idag; receptändringar kan genomföras på distans i realtid utan att besöka patienten samt att ingen dospåse behöver slängas när recepten i påsarna är inaktuella. Detta tillsammans med vår integrerade lösning skapar mycket värde för patienter och vårdpersonal. Redan existerande avtal som täcker mer än 11 kommuner i Danmark är ett bra bevis på intresset och värdet som vår lösning levererar för patienter och sjukvården.



FRÅN UTVECKLINGSBOLAG TILL KOMMERSIELLT BOLAG

Efter några intensiva år av utveckling är MedicPen idag ett helt annat bolag än tidigare. I och med att utvecklingsprojektet övergick till ramavtal med de danska kommunerna skiftade bolaget fokus till kommersialisering. Nu är det därför fullt fokus på att få processer och verktyg på plats för att öka den kommersiella takten och tillväxten i bolaget. Vi har under året startat upp viktiga försäljnings- och leveranspartners på våra målmarknader och bearbetar nu marknaden aktivt tillsammans. Att samarbeta med partners är en viktig del av vår strategi som vi arbetar enligt nu. Det är ett medvetet val för att snabbt kunna expandera in på nya marknader och att ha en effektiv leveransorganisation. Ett bra exempel på detta är samarbetsavtalet i Danmark med Atea. Atea fungerar både som kommersiell partner och leveransorganisation och ger oss kommersiell räckvidd och en effektiv leveransorganisation. Kritiskt i detta arbete är att öka medvetenheten för vår lösning så att alla känner till vårt erbjudande och våra fördelar.

INOM TRE ÅR SKA VI HA ETABLERAT OSS I DELAR AV EUROPA

Det arbete vi gör nu som team är grunden för den tillväxtresa vi skall göra. Tydligt fokus på en klar strategi är ledord för oss och säkerställer att vi kan realisera vår plan. Med min bakgrund från både Gambro och Baxter har jag en tydlig uppfattning om vad som krävs för att MedicPen ska kunna ta nästa steg som bolag och i centrum av detta ligger en tydlig förståelse av vad behoven är och på vilket sätt MedicPen kan tillfredställa dessa. Vi har redan sett hur marknaden har mognat och att det finns en stark efterfrågan av lösningar av vår typ.

Vår marknadsplan det närmsta året är att etablera oss i stora delar av Norden. Inom tre år ska vi vara en etablerad aktör på den europeiska marknaden för att där och då så smått påbörja etableringen på den nordamerikanska marknaden.

” Tittar man på det underliggande behovet i kombination med vår unika lösning ser jag bra förutsättningar för att utveckla bolaget. Vår målsättning är att nå cirka 100 miljoner SEK i omsättning inom fem år med en bruttomarginal överstigande 60 procent.

Tittar man på det underliggande behovet i kombination med vår unika lösning ser jag bra förutsättningar för att utveckla bolaget. Vår målsättning är att nå cirka 100 miljoner SEK i omsättning inom fem år med en bruttomarginal överstigande 60 procent. För att nå detta kommer vi arbeta med partners för försäljning och leverans för att nå skalfördelar och tillgång till existerande kontrakt och ramavtal.

EMISSIONEN

Vi är nu i ett skede där vi ska bygga ett snabbväxande bolag med fokus på försäljning och tillväxt. Den aktuella emissionen bedömer vi som tillräcklig för att ta oss till positivt kassaflöde samtidigt som det skapas bättre förutsättningar för att uppfylla våra högt ställda målsättningar. Under senaste året har framförallt det lyckade TIM-projektet avslutats och jag hoppas att vi nu ska kunna börja skörda frukterna av de ansträngningar och investeringar vi gjort. Hoppas ni vill vara med!

Jan Andersson
VD MedicPen

Verksamhet och marknad

EN AV DE STORA UTMANINGARNA INOM VÅRDEN ÄR MEDICINHANTERING

Kraven på förbättrad kvalitet och effektivitet inom sjukvården ökar hela tiden. Demografin, framför allt i västvärlden är inne i ett skifte där befolkningspyramiden ändrar utseende. En växande population äldre som blir allt sjukare och lever längre skall finansieras och vårdas av en minskande yngre generation. Allt fler patienter och äldre kommer att vårdas hemma eller inom andra former än traditionellt äldreboende.

En av de stora utmaningarna i denna utveckling är medicinhanteringen. Det är känt att 10 procent av alla som är över 80 år äter mer än 10 olika typer av mediciner dagligen. Följsamhet till recept har en tydlig påverkan på patienters hälsa. Enligt WHO är följsamheten i västvärlden för kroniskt sjuka lägre än 50 procent vilket är ett stort problem. Det bästa sättet att förbättra hälsan för en population kroniskt sjuka är att öka följsamheten. Vidare är hantering av mediciner både tidskrävande, komplex och kostsamt. Exempelvis är över 15 procent av alla intensivvårdsintagningar relaterat till dålig/felaktig hantering av medicin. Sammanfattar man ovanstående finns det ett bevisat behov av lösningar som förbättrar hantering och distribution av mediciner.

MEDICPEN HAR MÖJLIGHET ATT SKAPA ÖKAD FÖLJSAMHET FÖR PATIENTEN

MedicPen är ett svenskt medicinteknikföretag med affärsidén att utveckla, tillverka och sälja lösningar som förbättrar följsamheten och effektiviteten i hantering av mediciner. Bolagets lösning, Medimi®Smart, är en integrerad lösning där den

Medimi®Smart - Bolagets produkt för automatiserad medicinhantering



grundläggande enheten är en datoriserad tablettdispenser. Medimi®Smart har tagit 4 år att utveckla och cirka 60 miljoner SEK i investeringar. Lösningen är sedan början av 2020 kommersiellt redo och Bolaget har initierat skiftet från utvecklingsbolag till kommersiellt bolag.

Bolagets lösning omfattar hela kedjan; från att läkaren skriver receptet till att medicinen dispensereras hemma hos vårdtagaren. Tack vare den unika teknologin kan de flesta ändringar i dos och recept göras på distans utan besök. Detta möjliggör högre patientsäkerhet och lägre samhällskostnader. Den absolut främsta fördelen med systemet är att interna mätningar visar på en följsamhet över 99 procent.

FÖRBÄTTRAD FÖLJSAMHET

- Automatisk dispensering säkerställer rätt medicin och rätt dos i rätt tid
- 99 procent följsamhet med Medimi®Smart*
- Följsamhet för vårdtagare utan medicineringsstöd är 50 procent**
- Hela processen övervakas i realtid och säkerställer att vårdtagaren tar sin medicin

MINSKAT SVINN AV LÄKEMEDEL

- Ändringar av dos ute hos vårdtagaren görs i realtid
- Inget behov av att slänga obsoleta rullar vid ändring av dos
- Medimi®Smart är låst med kod och inbrottsäker

ÖKAD EFFEKTIVITET I HANTERINGEN

- Automatisk dispensering gör att antalet hembesök kan reduceras
- Medimi®Smart har reliabilitet över 99 procent*
- Hela processen övervakas i realtid vilket ger vårdgivaren full kontroll i realtid*
- Ändring av dos sker på distans

HJÄLP TILL REDUCERAD SMITSPRIDNING

- Ökad distansering
- Minskad interaktion
- Strukturerad och kvalitetssäkrad hantering

* MedicPens interna mätningar under TIM projekt Danmark 2020






** Marie T. Brown and Jennifer K. Bussell Mayo Clin Proc. Medication Adherence: WHO Cares? April 2011;86(4):304-314

STOR VÄXANDE MARKNAD

MedicPens system blir särskilt värdefullt i fall där patienter tar mycket tabletter varje dag. Antal tabletter är korrelerat med ålder på patient, varför Bolaget primärt inriktar sig på en äldre patientgrupp. En åldrande befolkning är ett globalt fenomen. Nästan samtliga delar av världen uppvisar växande andelar av äldre grupper. Det uppskattas att antalet människor i världen som är 80 år eller äldre 2020 uppgår till cirka 146 miljoner. Samma siffra 2050 förväntas vara 426 miljoner, en ökning med nästan 200 procent. Personer över 80 år är också de mest vårdkrävande, vilket föranleder ett växande behov av hemsjukvård och äldreboenden. Detta ställer nya krav på effektiv och säker hantering av medicinering inom hemsjukvård vilket är både komplext och kostsamt.

Existerande lösningar som bygger på dospåsar har brister och har inte lyckats penetrera marknaden. Detta har resulterat i att många kommuner och vårdtagare inte har något stöd i medicinhanteringen. Det finns inte heller någon vedertagen uppskattning om marknadsvärde inom denna del av sjukvården. Nedan återfinns adresserbar marknad för ett urval av marknader som Bolaget kan komma att lansera på inom en treårsperiod. Potentiellt marknadsvärde i tabellen är Bolagets egen och bygger på uppskattningar om adresserbar patientgrupp och en fast månadskostnad för brukare.

Potentiellt marknadsvärde i utvalda länder

	Befolkning	Lämplig för lösning*
	27 miljoner	27 000 patienter 0,5 miljarder SEK i pot. marknadsvärde
	83 miljoner	90 000 patienter 1,6 miljarder SEK i pot. marknadsvärde
	67 miljoner	60 000 patienter 1,1 miljarder SEK i pot. marknadsvärde
	65 miljoner	65 000 patienter 1,2 miljarder SEK i pot. marknadsvärde
	17 miljoner	16 000 patienter 0,3 miljarder SEK i pot. marknadsvärde

* Minst 5 % av de inom hemsjukvård över 65 är lämpliga för digitalt läkemedelsstöd/Medimi®Smart. Baserad på Aalborgs Kommuns estimat, Lunds kommuns estimat och Danmarks Teknologiske Institut: CareNet Tema Dag, 2019.

MOTIVET BAKOM FÖRETRÄDESEMISSIONEN

Bolaget har sedan 2017 drivit projektet TIM (Totallösning för Innovativ Medicinhantering) i Danmark. Projektet har varit framgångsrikt och avslutades i september 2019. Samtliga nio deltagande kommuner har skrivit ramavtal med Bolaget. Utöver detta har Bolaget skrivit ytterligare avtal med andra danska kommuner och genomför pilottester i Lund i Sverige. Bolaget håller på att skifta fokus från utveckling till kommersialisering. Lösningen är idag stabil och fullt kommersiell. Med det team och de samarbetspartners Bolaget nu har på plats kan fullt fokus läggas på att öka försäljningen.

Maknadsplan för kommande fem år

- **Kort sikt (0-1 år)** - Danmark och Sverige är idag MedicPens huvudmarknader, det är framförallt i danska kommuner som implementeringen av Medimi®Smart har skett per dagen för detta Memorandum. Inom 12 månader är Bolagets målsättning att ha en etablerad marknadsposition samtliga nordiska länder förutom Finland.
- **Medellång sikt (2-3 år)** - På medellång sikt har Bolaget som målsättning att ha en etablerad position i hela Norden och påbörjat etablering i utvalda marknader i Europa. I slutet av perioden är det Bolagets målsättning att registrera Medimi®Smart för den nordamerikanska marknaden inför stundande lansering.
- **Längre sikt (3-5 år)** - Om 3-5 år är det Bolagets målsättning att introducera lösningen på den nordamerikanska marknaden.

FINANSIELL MÅLSÄTTNING

Med ovan nämnda marknadsplan har Bolaget antagit finansiell målsättning för den kommande femårsperioden enligt följande:

- Nettoomsättning inom fem år: cirka 100 miljoner SEK/år.
- Bruttomarginal inom fem år: överstigande 60 procent.

För att finansiera ovanstående marknadsplan samt öka möjligheterna för Bolaget att nå omsättningsmålet om cirka 100 miljoner SEK inom fem år genomförs föreliggande Företrädesemission av aktier och teckningsoptioner som, vid fullt utnyttjande av teckningsoptionerna, maximalt kan inbringa cirka 45 miljoner SEK till Bolaget. Det är Bolagets bedömning att ovanstående emission (fulltecknad Företrädesemission samt fullt utnyttjande av teckningsoptioner) är tillräcklig för att ta Bolaget till positivt kassaflöde. Likviden kommer användas i följande prioriteringsordning:

- 30% - Marknadsföring och expanderings till nya marknader
- 30% - Produktutveckling och patent
- 40% - Rörelsekapital

MedicPen AB (publ)
Zinkgatan 2
234 35 Lomma
Telefon: +46 733-60 01 96
E-post: info@medicpen.com
www.medicpen.se

FINANSIELL RÅDGIVARE
**Västra Hamnen Corporate
Finance AB**
Jungmansgatan 12
211 19 Malmö
Telefon +46 40 200 250
E-post: info@vhcorp.se
vhcorp.se

LEGAL RÅDGIVARE
Advokatfirman Lindahl
Studentgatan 6
211 38 Malmö
Telefon: +46 40-664 66 50
lindahl.se

REVISOR
Baker Tilly MLT KB
Nordenskiöldsgatan 11A
211 19 Malmö
Telefon: +46 40-661 20 50
www.bakertillymlt.se

EMISSIONSINSTITUT
Aqurat Fondkommission AB
Besöksadress: Kungsgatan 58
111 22 Stockholm
Telefon: 08-684 058 00
aqurat.se

KONTOFÖRANDE INSTITUT
Euroclear Sweden AB
Box 191
Klarabergsviadukten 63
101 23 Stockholm
Telefon: +46 8 402 90 00
euroclear.com