



Redsense Medical AB
Inför listning på Spotlight Stock Market
2019

VD HAR ORDET



2018 visade på stark omsättningstillväxt

Under 2018 kunde vi visa på en stark försäljningsökning, vilket är ett kvitto på att vår produkt håller mycket hög standard och att vi valt rätt försäljningsstrategi.

Under förra året så valde vi att notera oss på First North för att attrahera utländskt kapital och svenska institutioner skulle ges större möjlighet att investera i RedSense. Emellertid så har de krav som tidigare funnits gällande investeringar på mindre marknader lukrats upp, vilket inneburit att detta kapital nu även investerar och återfinns på Spotlight.

Vi hade tidigare ett mycket gott samarbete och en givande relation med Spotlight under tiden vi var listade på deras marknadsplats. Spotlight gav oss då ett ovärderligt stöd i regelverksfrågor och marknadskommunikation, vilket ger oss på RedSense tid att fokusera på det vi gör bäst, nämligen att bedriva vår verksamhet och visa på fortsatt tillväxt.

Stor efterfrågan

Vi såg, och ser, en fortsatt stor efterfråga på vår produkt av de två stora dialyskedjorna i USA, där vi återkommande får mycket god respons. Efterfrågan ökar från såväl sjukhus och dialyscenter med behandling i egna faciliteter som från aktörer med en betydande andel hemdialysvård.

Vi ser överlag en större acceptans och efterfrågan i Europa av maskiner där man kan koppla ihop RedSense med dialysmaskiner, t.ex. den med Nikkiso. Vi började under 2018 leverera till Spindial på den upphandling som vi tillsammans vann i Italien. Samtidigt har vår distributör, Dirinco, levererat och kommit igång bra och snabbare än planerat i både Holland och Belgien, vilket är en positiv signal framåt. Slutsatsen är att vår försäljningsstrategi med bundling är ett attraktivt erbjudande på marknaden och att det är rätt väg framåt.

Förutom att det är positivt att vi får en allt bredare kundbas, särskilt med hänsyn till vår affärsmodell, så är denna utveckling nödvändig om det ska bli möjligt att i framtiden eliminera allvarliga blodläckage i samband med hemodialys och därmed skapa bättre patientsäkerhet.

Ny marknad

Vi har under 2018 presenterat en teknologi för noggrann och kostnadseffektiv kontinuerlig mätning av fysiska och biologiska parametrar, utan att behöva ta av patientens bandage eller plåster. Teknologin som riktar sig till sårvårdsmarknaden har tagits emot med mycket stort intresse av tongivande globala branschaktörer.

Vi kunde nyligen kommunicera att vi nu erhållit patent i Sverige, vilket omfattar optisk sensormätning och kommer att vara giltigt till och med år 2038. Patentet bekräftar att vi har tagit fram en unik lösning som kan bidra till att förbättra den globala hälsovården. Vår målsättning är att skapa ett starkt patentskydd för teknologin på samtliga viktiga regionala marknader parallellt med den pågående produktutvecklingen där vi förväntar oss att kunna färdigställa en fungerande prototyp under det andra kvartalet 2019. Vid sidan om utvecklingen för vi kontinuerligt diskussioner gällande finansiering och en eventuell särnotering.

Marknaden för sårvårdsprodukter omsatte ca 18 miljarder dollar under 2016, och den förväntas växa med en CAGR om 5,3 % fram till 2023. Marknadstillväxten drivs bland annat av en ökad andel äldre befolkning, fler diabetiker samt ökande investeringar inom forskning och utveckling, vilket även förväntas leda till fler forskningsframsteg inom området. Kroniska sår väntas utgöra merparten av sårvårdsmarknaden fram till 2022.

Framtid

Med ett 2018 bakom oss där vi kunnat visa en fortsatt mycket stark utveckling för RedSense blodläckagealarm och RedSense Clamp, samt kunnat presentera vår lösning inom sårvård, så ser framtiden för RedSense Medical mer spännande ut än någonsin tidigare. Jag som VD, och största aktieägare, är stolt över vad vi lyckades åstadkomma under 2018 och ser med tillförsikt fram emot den resa som bara börjat för RedSense Medical.

Patrik Byhmer
VD RedSense Medical

INLEDNING TILL REDSENSE MEDICAL

Redsense Medical AB tillhandahåller produkten Redsense, vilket är ett system som upptäcker blodläckage vid hemodialys (bloddialys). Studier har påvisat att det varje dag, globalt, lossnar 2 100 vennålar, och att det varje vecka dör 21 patienter till följd av vennålsutdragning. Detta vill Redsense Medical förhindra, och idag består marknaden av 3 miljoner dialyspatienter världen över som får behandling för kronisk njursvikt, en siffra som förväntas växa med 6 % per år.

Om produkten

Redsense är idag den första, och hittills enda, produkten som korrekt upptäcker ven-
nålsutdragningar och inom hemodialys finns dessutom inget annat adekvat larmsystem. Idag säljs den andra generationen av produkten och totalt har över 500 000 behandlingar genomförts med Redsense.

Fokusmarknad

Redsense Medical fokuserar på följande marknadsområden: *hemodialys på klinik* (dag- respektive nattetid) och *hemodialys i hemmet* (dag- respektive nattetid). Idag sker omkring 97 % av behandlingar med hemodialys på klinik och endast 3 % i hemmet. Andelen hemodialys i hemmet förväntas dock öka, där Redsense kan vara en produkt som bidrar till detta.

Produktutveckling

Redsense fortsätter även vidareutveckla sin produktportfölj. För tillfället utvecklas bl.a. Redsense Clamp, målsättningen är att produkten ska vara marknadsklar under 2019. Redsense Clamp är ett tillbehör till Bolagets alarmsystem som kan stänga av blodflödet automatiskt vid blodläckage oberoende av dialysmaskinen. Med Redsense Clamp blir Redsense ännu mer attraktiv för dialysvården (framförallt i hemmet) och således kan försäljningen öka på ytterligare.

Nytt marknadsområde

Under november 2018 beslutades att en satsning inom ett nytt område skulle inledas: sårvårdsmarknaden. Redsense Medical har utvecklat en teknikplattform för smart optisk mätning av blod och sårvätskor i t.ex. temperatur och tryck i bandage eller plåster. Diskussioner har inletts med globala aktörer inom sårvård och en första patentansökan är inlämnad. Marknaden för sårvårdsprodukter omsatte ca 18 miljarder dollar under 2016, och den förväntas växa med en CAGR om 5,3 % fram till 2023. Marknadstillväxten drivs bland annat av en allt äldre befolkning, fler diabetiker samt ökande investeringar inom forskning och utveckling, vilket även förväntas leda till fler forskningsframsteg inom området.

Bolagsinformation

Firmanamn	Redsense Medical AB (publ)
Organisationsnummer	556646-4862
Handelsbeteckning aktien	REDS
ISIN-kod	SE0006965158
CFI	ESVUFR
FISN	REDSENSEME/SH
LEI	549300JOML1B5HLS7182
Kvotvärde	0,10
Antal aktier per 2018-12-31	10 978 556
Antal aktier per 2019-03-31	11 019 765
Säte och hemvist	Halmstad, Hallands län
Land för bolagsbildning	Sverige
Juridisk form	Publikt aktieföretag
Lagstiftning	Svensk rätt och svensk aktieföretagslag 2005:551
Adress	Gyllenhammars väg 26
Telefon	035 - 10 60 30
E-post	info@redsensemical.com
Hemsida	www.redsensemical.com

10 största ägare per 2018-12-31

	Antal aktier	Andel %
Red One And Red Two AB ¹	1 818 419	16,56%
Pacar Holding AB ²	1 542 330	14,05%
Avanza Pension	622 368	5,67%
Oscar Duvik	338 095	3,08%
Nordnet Pensionsförsäkring	314 449	2,86%
Martin Olausson	297 630	2,71%
Gunvald Berger	190 882	1,74%
AB Pethle	190 500	1,74%
Nestero Medical AB ²	159 150	1,45%
Gerhard Dal	141 209	1,29%
Övriga	5 363 524	48,85%
Totalt	10 978 556	100%

¹Red One And Red Two AB ägs av Susanne Olausson, styrelseledamot i Redsense Medical AB (publ).

²Pacar Holding AB ägs till 100 % av Patrik Byhmer, VD i Redsense Medical AB (publ). Nestero Medical AB ägs till 50 % av Patrik Byhmer via Pacar Holding AB. Ledning och styrelse äger totalt ca 32 % i Redsense Medical AB (Publ)

VÅR MARKNAD

Njurarnas huvuduppgift är att avlägsna vatten från kroppen och rena blodet från giftiga restprodukter. Om njurarna helt eller till stor del slutat fungera, och patienten inte kan erhålla en njurtransplantation, måste patienten ha dialysbehandling. Kronisk njursjukdom brukar delas in i fem stadier, där femte stadiet är mest kritiskt och innebär att patienten förlorat mer än 85 % av sin njurfunktion. Det stadiet benämns *End-Stage Kidney Disease* (ESKD), och patienten måste då rena blodet via hemodialys eller peritonealdialys. För närvarande är hemodialys vanligast av de två dialysformerna.

År 2018 fick 3,4 miljoner människor behandling för ESRD runtom i världen. Av dessa uppgick antalet dialyspatienter till ca 3 miljoner, en siffra som förväntas växa med ca 6 % årligen framgent.

Den mest effektiva behandlingsmetoden är en lyckad njurtransplantation. Organ kan erhållas från både levande personer (då en person normalt kan leva ett hälsosamt liv med endast en kvarvarande njure) och avlidna personer. Trots detta finns det inte tillräckligt med organ. Dessutom är inte alla patienter lämpade att genomgå njurtransplantation, t.ex. av medicinska skäl. I dessa fall måste patienten erhålla kronisk dialysbehandling.

Vår målmarknad

Vi har attraherat ett betydande intresse för vår produkt från olika typer av kliniker och sjukhus i Sverige liksom från andra länder i Europa samt från USA.

Redsense Medical riktar in sig på marknaderna USA och Tyskland med egen säljorganisation. Strategin är att bearbeta övriga marknader genom distributörer. Den största marknaden globalt är USA som består av två mycket stora aktörer inom

dialys service, DaVita och Fresenius Medical Care, vilka betjänar mer än två tredjedelar av marknaden.

Det finns tre stora dialysklinikkedjor som inte tillhör en maskintillverkare: KfH (Tyskland), PHV (Tyskland) och Diaverum (Europa, Mellanöstern och Sydamerika). Dessa kunder avses att hanteras av nyckelkundssäljare.



VÅR PRODUKT

Redsense består av två delar: en sensor integrerad i ett plåster och därtill en larmenhet. Med hjälp av fiberoptisk teknologi övervakar Redsense kontinuerligt ven nålens ingångspunkt. Om nålen åker ut, helt eller delvis och blodläckage upptäcks, larmar systemet omgående.

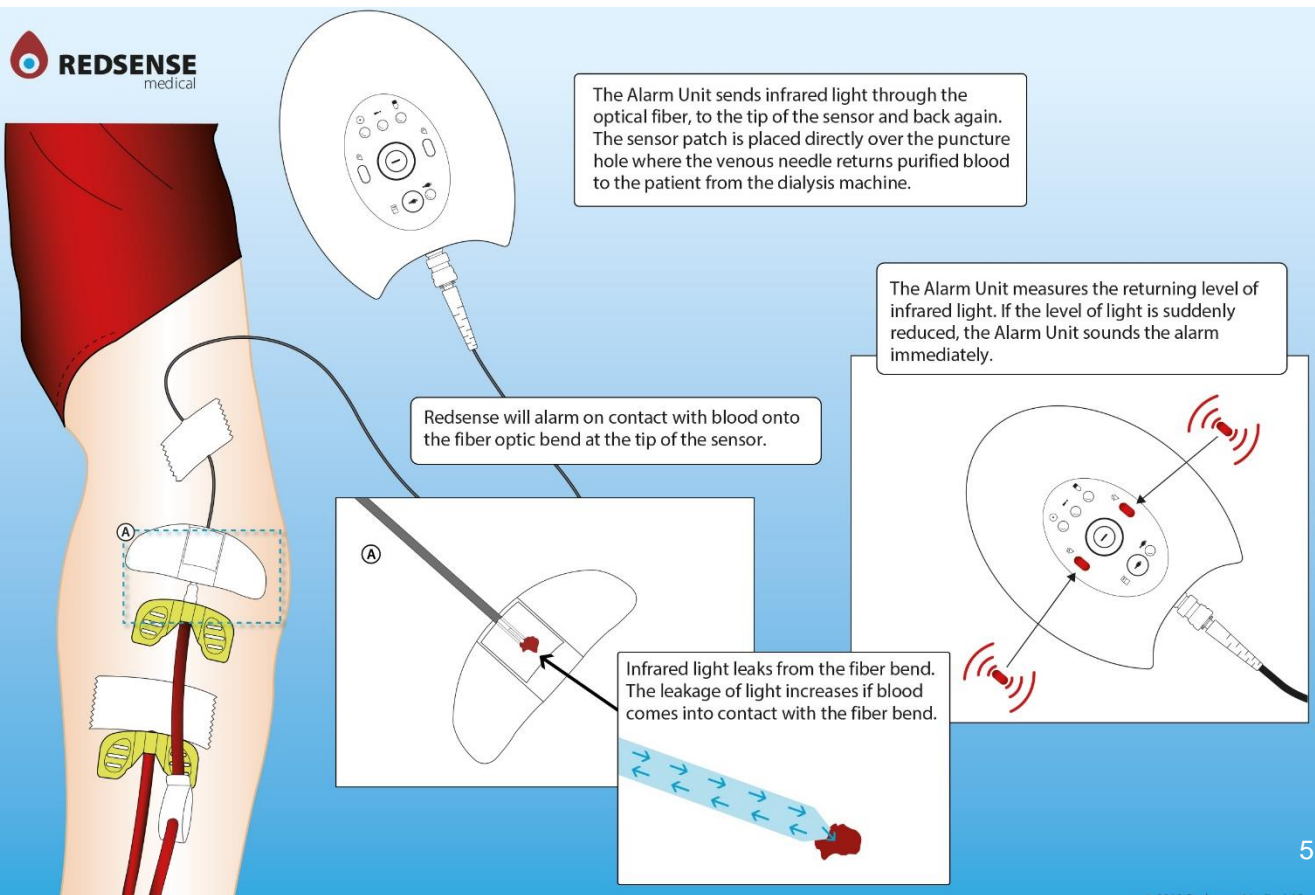
Redsense har flera fördelar:

- ▶ Systemets enda funktion är blodupptäckt, vilket innebär få falsklarm.
- ▶ Det finns inga elektroniska kretsar nära det öppna såret, d.v.s. ingen risk för ojämn hjärtrytm.
- ▶ Sensorplåstret som används är helt plastbaserat, vilket innebär låga kostnader.
- ▶ Genom produktens höga patientsäkerhet kan liv räddas och lidande samt medförande kostnader för sjukvården kan undvikas.

En stor fördel med Redsense är att produktens utformning möjliggör integration med de flesta dialysmaskiner på marknaden. Produkten kan enkelt anslutas via kabel till en port på dialysmaskinen.

Det är även möjligt att helt integrera larmenheten i dialysmaskinen. Idag är t.ex. Redsense integrerad med Nikkisos dialysmaskin, vilket innebär att om Redsense upptäcker blodläckage så stängs maskinen av automatiskt.

Under 2018 har även Redsense Medical introducerat produkten Redsense Clamp. Redsense Clamp är ett tillbehör till Bolagets alarmsystem som kan stänga av blodflödet automatiskt vid blodläckage oberoende av vilken typ av dialysmaskin som användes.



INTERVJU MED VÅRDPERSONAL

Vilka fördelar ser du med att använda Redsense i samband med dialys?

Annebeth, dialysköterska, Nederländerna

Fördelen är att det underlättar mitt arbete, ger extra övervakning och säkerhet för mina patienter och inger trygghet i mitt arbete.

Pieter, dialysköterska, Belgien

Det ger ett par extra ögon till vennålscopplingen och därmed ökad säkerhet. Det är en högaktuell produkt för patientsäkerhet; ett system för vennålsbevakning som kan bli standard för patientsäkerhet de kommande åren. Speciellt nu när den också kan stoppa blodpumpen med EXA, vilket är ett stort steg framåt.

Får ni någon respons från patienterna, eller lägger de inte märket till Redsense-systemet under dialysen?

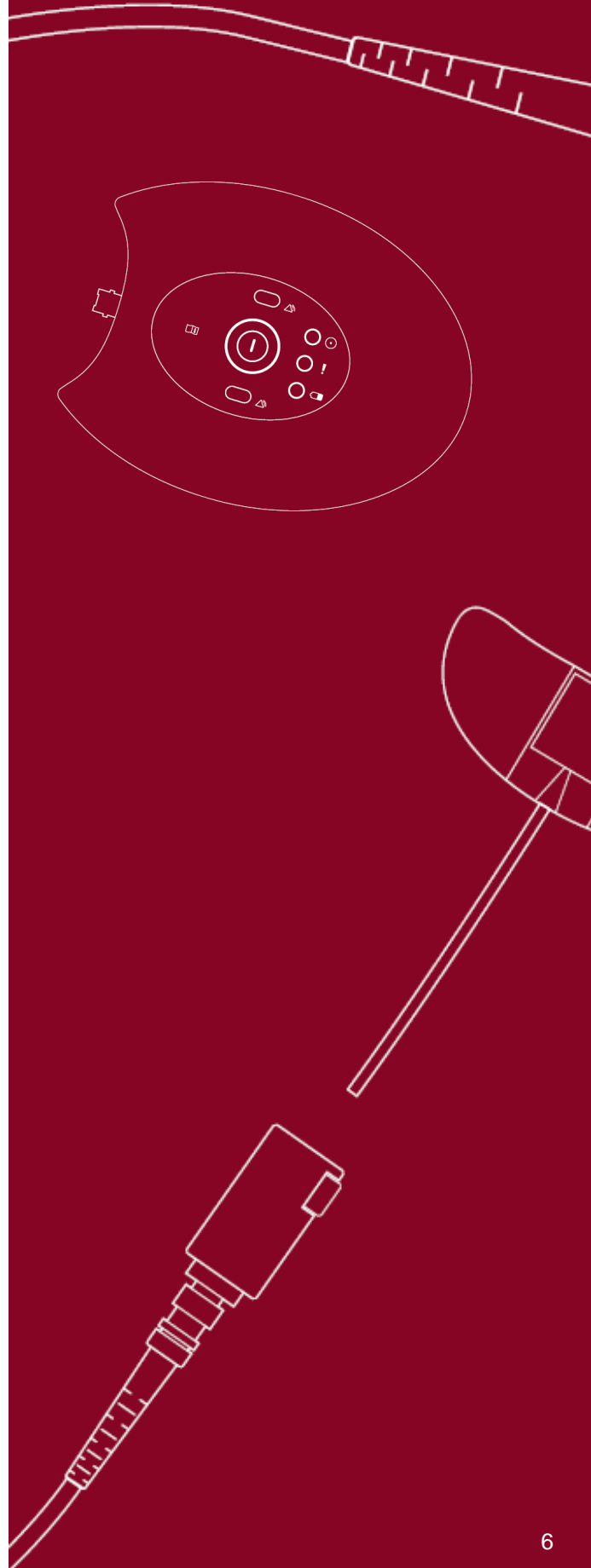
A: Jag brukar informera patienten om vad gör när jag sätter upp maskinen och skulle därmed förklara syftet och vad Redsense innebär för deras behandling.

P: Dom märker det eftersom det är ett uppenbart extra steg i installationen av deras behandling men systemet är väldigt enkelt att använda. I Belgien används för närvarande produkten i huvudsak för behandlingar i hemmet, och även för patienters egna dialys är det inget problem. Det är ett extra steg men de kan förstå och uppskatta varför det görs.

Hur skulle du beskriva Redsense användarvänlighet? Är produkten enkel att använda för vårdpersonalen?

A: Det är väldigt enkelt att använda; det är som ett bandage som är enkelt att applicera och ta bort, vilket faktiskt är viktigt. Det är väldigt enkelt och effektivt.

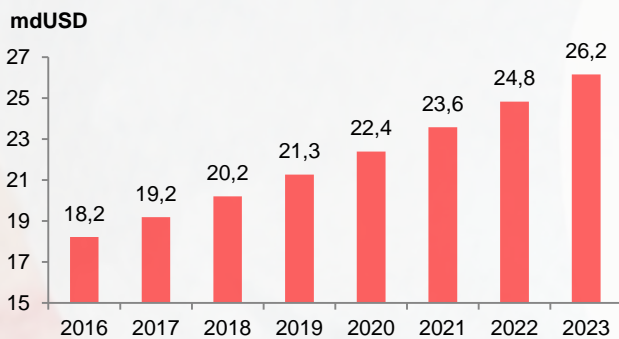
P: Som jag har sagt tidigare är den enkel att använda. Tryck på en knapp två gånger och anslut sensorn, så just den biten är väldigt bra. Denna generations alarmsystem är också mycket enklare att använda än den tidigare, så att så fort patienten har förstått hur det hänger ihop, fungerar det mycket bra.



SÅRVÅRD – NYTT MARKNADSOMRÅDE

Marknaden för sårvårdsprodukter omsatte under 2016 ca 18,2 mdUSD och den estimeras växa med en CAGR om 5,3 % fram till 2023. Marknadsvärdet om 26,2 mdUSD år 2023 förväntas vara drivet av bland annat en allt äldre befolkning, fler diabetiker och mer investeringar inom R&D, vilket även förväntas leda till fler innovationer inom området.¹ Kroniska sår väntas utgöra merparten av sårmarknaden fram till 2022.

Marknadsvärde sårmarknaden 2016-2023 (mdUSD)



Källa: Orbis Research: Global Wound Care Market Research Report and Forecast to 2018-2023.

Två primära sårtyper

Sårmarknaden kan delas in i två primära sårtyper. Det första, som utgör majoriteten av marknaden, är kroniska sår (*Chronic Wounds*) som innebär att människor drabbas av sår som tar längre tid att läka. Ett exempel på ett kroniskt sår kan vara fotsår som drabbar diabetiker. Denna typ av sår blir allt vanligare. Det andra segmentet är akuta sår (*Acute Wounds*) vilket är sår som uppstår plötsligt vid exempelvis en cykelolycka. Dessa sår läker relativt snabbt till skillnad från kroniska sår.

Sårbehandlingen kan delas in i fem primära segment: *Basic*, *Advanced*, *Traditional*, *Bioactive* och *Therapy*. Advanced Wound Care utgör idag majoriteten av marknaden med ett uppskattat värde om 10,4 mdUSD 2017 och väntas växa med en CAGR om 4,6 % fram till 2022.

Den globala marknaden för brännsår uppgick till ca 1,7 mdUSD 2016 och väntas växa med en CAGR om 6,8% fram till 2021.² Ett problem vid behandling av brännsår är förbanden. Syftet med förbanden är att de ska absorbera vätskan från såren samtidigt som det är svårt att veta när förbandet är fyllt och behöver bytas. Detta gör att förbandet i många fall avlägsnas från såret innan det är läkt, vilket gör att såret rivs upp och läkningsprocessen tar längre tid än nödvändigt. Antalet använda förband ökar även, med ökade kostnader som följd

Nordamerikanska marknaden

Den nordamerikanska marknaden utgör idag den största delen av sårmarknaden och väntas fortsätta göra det fram till 2022E. Ungefär 6,5 miljoner människor i USA lider idag av kroniska sår som exempelvis kommer från diabetes.³ Vårdkostnaderna för dessa patienter uppgår till cirka 50 miljarder USD årligen.⁴ Detta är mer än 10 gånger den årliga budgeten för the World Health Organisation.

Europeiska marknaden

Ett av de vanligaste hälsoproblemen inom Europa förknippas är relaterat till sår. Förekomsten av kroniska sår uppskattas drabba ungefär 4 av 1000 människor i Europa. Detta resulterar i att ungefär 1,5-2 miljoner människor drabbas av kroniska sår.⁵ Behandlingarna av dessa typer av sår är kostsamma. I Tyskland, som är det land som spenderar mest i Europa på behandling av sår, är kostnaden för att behandla ett kroniskt bensår ungefär 9 000 Euro per år.^{6,7} Många europeiska försäkringsbolag täcker ej behandling av sår. Det ska även nämnas att vissa studier visat patientfall där kostnaden för en sårbehandling överstigit 18 000 USD.⁴

1. Orbis Research: Global Wound Care Market Research Report and Forecast to 2018-2023.
2. Markets and Markets: Burn Care Market worth 2,33 Billion USD by 2021.
3. Euromonitor International: Wound Care in the US.
4. Wound Care Outcomes and Associated Cost Among Patients Treated in US Outpatient Wound Centers: Data From the US Wound Registry
5. Europe Wound Management Market - Segmented by Product, Wound Healing Therapy and Geography - Growth, Trends, and Forecast (2018 - 2023)
6. Purwins S, Herberger K, Debus ES, Rustenbach SJ, Pelzer P, Rabe E, Schäfer E, Stadler R, Augustin M (2010). Cost-of-illness of chronic leg ulcers in Germany. *Int Wound J* 7(2):97-102.
7. Augustin M, Brocatti LK, Rustenbach SJ, Schäfer I, Herberger K (2014). Cost-of-illness of leg ulcers in the community. *Int Wound J* 11(3):283-92

REDSense TEKNIK FÖR SÅRVÅRD

Det vi använder är 3D-printing i mikrometerstorlek där vi bygger en optisk växel som gör att vi kan hantera flera ingångsvärden via samma fiber. Vår produkt blir en tilläggsfunktion till befintliga sårvårdsprodukter, där vi menar att det är betydligt enklare att gå via redan etablerade försäljningskanaler och erbjuda dem ytterligare en produkt att sälja in till befintliga kunder.

En sådan *Go-to-Market*-strategi innebär en mer kostnadseffektiv expansion, jämfört med om vi skulle behöva tillsätta egna resurser för att själva hantera all marknadsbearbetning.

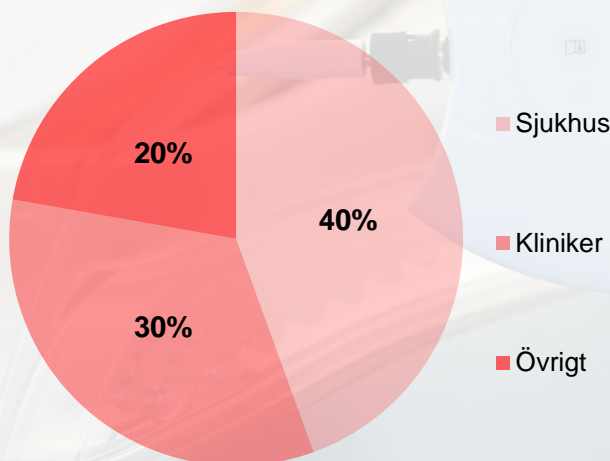
En marknad som erbjuder stor potential

Marknadsstorleken för sårvård av brännskador uppgår till omkring 20 miljarder kronor. Redan vid en mindre marknadsandel kan således betydande försäljningsintäkter uppstå. Det vi för närvarande överväger är en försäljningsstrategi som innebär att vi arbetar via redan etablerade externa partners med befintliga försäljningskanaler.

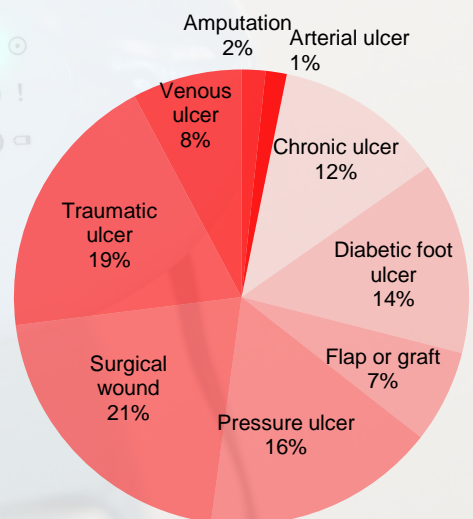
Vår OEM-affärsmodell

Förenklat kan man säga att vi står för tillverkningen av den del som sedan integreras med en extern parts produkt, där den externa parten sedan står för försäljningsarbetet. Det innebär att vi kommer ha en *Revenue Share*-modell, där vi och vår partner delar på försäljningsintäkterna. Exakt fördelning blir en förhandlingsfråga.

Globala marknaden för brännsår uppdelat efter slutanvändare (2016)



Utökad fördelning av sårtyper



FINANSIELL ÖVERSIKT KONCERNEN

Följande sida presenterar en sammanfattad översikt av Redsense Medicals finansiella utvecklingen för en period som sträcker sig från 2014 till 2018, primärt med jämförelse mellan 2018 och 2017 verksamhetsår. Uppgifter anges för Koncernen. Siffrorna för 2018 och 2017 utgår från revisors senaste granskning av Redsense Medical AB (publ) i samband med arbetet för framtagande av Årsredovisningen för räkenskapsperioden 2018-01-01 till 2018-12-31, där vissa korrigeringar gjorts. Årsredovisningen för 2018 kommer att fastställas på årsstämman den 6 maj 2019.

Flerårsöversikt Koncernen (SEK)	2018	2017	2016	2015	2014
Nettoomsättning	7 006	1 486	4 600	1 684	1 421
Resultat efter finansiella poster	-6 890	-8 768	-5 408	-3 351	-2 388
Balansomslutning	9 100	5 867	7 852	3 134	955
Soliditet (%)	47,1	53	63,6	12,1	neg

Resultaträkning Koncernen (SEK)	2018-01-01 -2018-12-31	2017-01-01 -2017-12-31
Nettoomsättning	7 005 732	1 486 456
Aktiverat arbete för egen räkning	1 696 973	590 885
	8 702 705	2 077 341
Rörelseresultat	-6 829 052	-8 606 773
Resultat efter finansiella poster	-6 890 401	-8 768 575
Resultat före skatt	-6 890 401	-8 768 575
Årets resultat	-6 890 401	-8 768 575

Balansräkning Koncernen (SEK)	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR		
Summa anläggningstillgångar	3 025 768	1 324 385
Omsättningstillgångar		
<i>Varulager m m</i>		
Varor under tillverkning	75 000	75 000
Färdiga varor och handelsvaror	702 181	1 216 553
	777 181	1 291 553
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	965 130	378 945
Övriga fordringar	534 406	213 978
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	358 850	333 546
	1 858 386	926 469
<i>Kassa och bank</i>	3 438 669	2 324 887
Summa omsättningstillgångar	6 074 236	4 542 909
SUMMA TILLGÅNGAR	9 100 004	5 867 294

Balansräkning Koncernen (SEK)	Not	2018-12-31	2017-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital		1 097 856	1 010 095
Annat eget kapital inkl. årets resultat		3 189 684	2 103 007
Summa eget kapital		4 287 540	3 113 101
Långfristiga skulder	3		
Skulder till kreditinstitut		1 432 797	1 768 603
Övriga skulder		111 120	0
		1 543 917	1 768 603
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut		100 000	100 000
Leverantörsskulder		1 243 104	454 794
Aktuella skatteskulder		55 473	61 472
Övriga skulder		1 582 587	80 693
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		287 383	288 631
		3 268 547	985 590
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		9 100 004	5 867 294

Kassaflöde Koncernen (SEK)	2018-01-01 -2018-12-31	2017-01-01 -2017-12-31
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 574 663	-7 091 243
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 896 983	-590 885
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	9 585 428	7 159 878
Årets kassaflöde	1 113 782	-522 250
Likvida medel vid årets början	2 324 887	2 847 137
Likvida medel vid årets slut	3 438 669	2 324 887

LEDNING & STYRELSE



Patrik Byhmer
Verkställande direktör

Patrik har god erfarenhet av ledande befattningsroller i organisationer med personal, distributionsnät och produkter utanför Europa. Han har bl.a. arbetat med marknadsföring på Procter & Gamble, varit affärsområdeschef på medicinteknikbolag med global distribution (Etac AB), samt satt upp affärsverksamhet inom ny teknologi inom mobilteknologi (Global VP Sales & Marketing gigaAnt, Perlos (nuvarande Liton), Antenova). Dessa typer av erfarenheter är viktiga inför det potentiella stadiet där Redsense Medical kan komma att skala upp försäljningen. Patrik har en Fil.kand. i beteendevetenskap från Lunds Universitet, Civilingenjörsutbildning i Teknisk Fysik, Lunds Tekniska Högskola (LTH), samt är reservofficer, Infanteriets officershögskola i Halmstad. *Patrik äger, via bolag, 1 701 480 aktier (15,5%) i Redsense Medical.*



Bo Unéus
Styrelseordförande

Bo har god internationell erfarenhet och har haft ledande positioner inom bl.a. Nordstjernan och Skåne-Gripen. Han har arbetat med förändringsprocesser i större företag, bl.a. Fiat Turin, och han verkar som rådgivare och konsult inom flera olika internationella affärsnätverk. Bo har under flera år varit bosatt och arbetat i Berlin. Den tyska marknaden är viktig för Redsense Medical, varför Bos kunskap om det tyska affärslivet är värdefull. Hans erfarenheter från den tyska marknaden blir även tillämpbar i andra tysktalande länder. Bo är VD och grundare till Hügoth AB, vilket är ett internationellt affärskonsultföretag med affärsmodellen att realisera bolags värden via marknaden i Berlin, för att sedan kunna expandera ut i resten av världen. Bo har även tidigare haft försäljningsansvar på bl.a. BTS. *Bo äger, via egna bolaget Hügoth AB, 26 500 aktier (0,2 %) i Redsense Medical.*



Brendan Kane
U.S Director of Sales

Brendan har mer än 25 års erfarenhet från branschen och i sin karriär har han haft flera olika försäljnings-, förvaltnings- och affärsutvecklingspositioner, bl.a. vid National Medical Care, Fresenius Medical Care och America Renal Associates. Fresenius Medical Care är världens största integrerade leverantör av produkter och tjänster för personer som genomgår dialys p.g.a. kronisk njursvikt och har ett nätverk av 3 250 dialyskliniker runtom i världen. *Brendan äger inga aktier i Redsense Medical.*



Jane Hurts
Product Management Director

Jane påbörjade sin karriär 1980 som sjuksköterska och har erfarenheter från områden som nefrologi, hemodialys, brännskador och onkologi. En bit in i sin karriär, år 2002, erhöll Jane certifiering att konsultera i omvårdnadsfrågor inom rättsväsendet. Idag erbjuder hon medicin-juridiska insikter till åklagare, försäkringsbolag, företag och olika myndigheter. Utöver sitt konsultarbete undervisar hon även ett nationellt certifieringsprogram i USA för konsulter inom medicin-juridiska frågor, samt är mentor för medicin-juridiska konsulter. *Jane äger 105 000 aktier (1,0 %) i Redsense Medical.*

LEDNING & STYRELSE



Klas Arildsson
Styrelseledamot

Klas har inom Ericsson Telecom haft flera ledande befattningsroller, bl.a. som kvalitets- samt fabrikschef för Ericssons bredbandsfabrik. I urval har han erfarenhet som VP Operations vid Cardo Door omfattande R&D, produktion, inköp och logistik samt ingick i ledningen för affärsområdet, Senior VP Supply Chain Gambro AB samt vice VD för Gambro Lundia AB och ingick i affärsområdets ledningsgrupp. Klas har även varit VP Supply Chain på Baxter Inc., och ingick i ledningsgruppen för affärsområdet med en omsättning på 4,2 mdUSD. Han har även varit Senior VP Operations Getinge Infection Control. Klas har en teknisk utbildning inom maskinteknik och ingår i näringslivsrådet för Lunds Universitet. *Klas äger 15 000 aktier (0,1 %) i Redsense Medical.*



Jörgen Hegbrant
Styrelseledamot

Jörgen är docent i medicinska njursjukdomar och har mer än 35 års erfarenhet inom nefrologi och dialys, något som givit honom stor kunskap och betydande erfarenhet inom dialysklinikverksamhet och vårdhantering. Jörgen arbetar som Senior VP samt Chief Medical Officer vid Diaverum AB. Diaverum är en av världens största leverantörer av njursjukvård och med 10 000 anställda i 20 länder runtom i världen tar Diaverum hand om fler än 35 000 patienter. Jörgen var även Vice VD för medicinsk verksamhet och Senior Medical Director vid tidigare Gambro Healthcare, ett dotterbolag till Gambro AB. *Jörgen äger inga aktier i Redsense Medical.*



Susanne Olausson
Styrelseledamot

Susanne har 20 års erfarenhet av försäljning inom läkemedelsindustrin, medicinteknikindustrin och life science. Hon har haft befattningar som VP Commercial Operations, European Congress Manager, Director Sales & Marketing Development, samt erfarenhet som produktspecialist och produktchef inom medicinteknik och pharma. Susanne har en Kandidatexamen med marknadsföringsinriktning från Växjö Universitet. *Susanne äger, via bolaget Red One And Red Two AB, 1 818 419 aktier (16,6 %) i Redsense Medical.*



REDSENSE

Redsense Medical AB (publ.)

Gyllenhammarsvägen 26
302 92 HALMSTAD

Tel: 035-10 60 30
Mejl: info@redsensemedical.com

www.redsensemedical.com