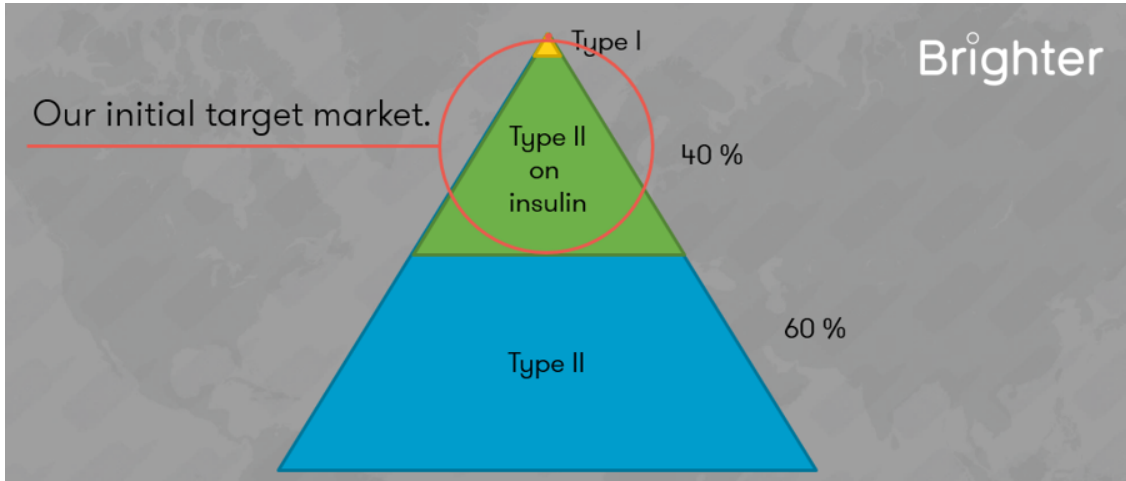


VD-Brev Maj, 2018 (Copy 01)

[Campaign Preview](#)[HTML Source](#)[Plain-Text Email](#)[Details](#)

VD-brev juni, 2018

[Visit our webpage.](#)

VD-kommentar: Brighters marknad.

Många aktieägare har hört av sig och ställt frågor om kostnadsbilden för vår diabetestjänst Actiste. I samband med detta har vi också noterat att många jämför Actiste med andra typer av lösningar på marknaden som är väldigt nischade eller riktar sig till andra målgrupper än de Brighter adresserar.

Beträffande priset och kostnadsupplägget för Actiste – som alltså är en heltäckande plattform-baserad abonnemangstjänst, inkluderande Brighters unika och patenterade device – så är detta anpassat för respektive marknad. I de flesta fall kommer lösningen täckas av olika former av nationella hälsosubventioner och försäkringar, det vill säga i praktiken motsvarande ett sådant system vi har i Sverige gällande sjukvård. Utöver själva tjänsten för diabetiker ser vi ett flertal möjligheter att bredda affären ytterligare, exempelvis genom kommersiella samarbeten kring datainsamling, läkemedelsutveckling, läkemedelsdistribution samt diverse tilläggstjänster i vår plattform och infrastruktur. På sikt kan även Actiste-plattformen appliceras på andra kroniska sjukdomar utöver diabetes.

När det kommer till marknadspotentialen och den målgrupp Brighter initialt riktar sig till med Actiste pratar vi om insulinbehandlade diabetiker. Idag beräknar International Diabetes Federation att det lever minst 425 miljoner människor med diabetes.

Brighter riktar sig initialt till ca 40 % av dessa: de som har ett faktiskt behov av att behandlas med insulin. Se illustrationen ovan.

Grovt räknat kan man dela upp dessa i tre grupper:

- Svårbehandlade typ 1 diabetiker (ca 1% av alla diabetiker)
- Övriga typ 1 diabetiker (ca 7-8% av alla diabetiker)
- Insulinbehandlade typ II diabetiker (ca 30-32% av alla diabetiker)

Dessa kan i sin tur delas in i två behandlingssegment:

- Avancerade lösningar (Insulinpump, CGM-teknik (Continuous Glucose Monitoring), FGM)
- Vanliga lösningar (Separat blodsockermätare och insulinpenna för injektion)

Av det totala antalet diabetiker beräknas väldigt få ha faktisk klinisk nytta av de avancerade lösningarna (insulinpump och/eller CGM-lösningar). Den här typen av nischade lösningar kommer alltid att fylla ett viktigt behov för vissa grupper men för den stora massan – särskilt utifrån ett globalt perspektiv – är det inte en långsiktigt hållbar och välfungerande lösning.

Traditionella insulinpumpar, som storleksmässigt kan jämföras med en tjock mobiltelefon, fästs i byxkanten eller på armen och har en slang som sätts under huden, oftast på magen. Slangar och infarter skall bytas med jämna mellan rum och för betalaren är det oftast i dessa kostnaden ligger. Kostnaden för en pump är ca 40 000 kronor i inköp, och sedan omkring tillkommer ungefär lika mycket till för förbrukningsmaterial per år. CGM har en liknande kostnadsbild och sitter även den fast på kroppen. FGM har en lägre kostnadsbild men har i gengäld en sämre prestanda och har stora svagheter i måtnoggrannhet just på låga värden.

Dessa kostnader kan jämföras med den genomsnittliga årslönen i Indonesien – ett av de länder som drabbats hårt av diabetes epidemin – vilken uppgår till ca 30 000 kronor (3400 USD). Även om staten eller försäkringsbolag skulle kliva in och bekosta detta handlar det om ofantliga summor. Redan idag är diabetes en av världens mest kostsamma sjukdomar – globalt beräknas sjukdomen kosta samhället över 700 miljarder USD. USA spenderar redan hela 17 % av hela sitt BNP på sjukvård. Och antalet diabetesdrabbade beräknas öka med hög takt i nästan hela världen under lång tid framöver.

De allra flesta använder idag det som kallas för insulinpenna, kombinerat med en separat blodsockermätare. Därtill krävs någon form av funktionalitet för att manuellt spara insulinmängder och blodsockermätningar, exempelvis ett anteckningsblock (digitalt eller fysiskt). Relativt enkla och billiga medel men det tar stor plats, saknar viktig modern funktionalitet som uppkoppling och automation samt är onödigt krångligt för användaren. Från vårdens perspektiv är det i stort sett omöjligt att veta

och påverka hur patienten sköter sig mellan sjukhusbesöken, vilket leder till en ineffektiv och onödigt kostsam vårdprocess.

Brighter kliver med Actiste in mellan dessa segment, ersätter de traditionella insulinpennorna och blodsockermätarna med en modern tjänst som revolutionerar hela diabetesvården, och riktar sig till de 165 miljoner diabetiker som bör behandlas med insulin men som inte har det nischade behovet av CGM eller insulinpump.

Behovet av en effektivare diabetesvård är stort och snabbt växande i så gott som samtliga världsdelar. Vi ser en mycket stor potential för Actiste och räknar med en aggressiv expansion under de kommande åren.

Truls Sjöstedt,
VD och grundare

Om Brighter AB

Brighter är ett svenskgrundat företag som från en unik IP-portfölj skapar lösningar för världens största problem: att förändra beteendet hos patienter. Kroniska sjukdomar som diabetes ökar snabbt och står för allt större del av vårdkostnaderna globalt. Brighters affärsmodell bygger på att många särintressen skapar värde för varandra, så kallad Multi-Sided Market Platform. Genom ökad tillgänglighet till valid hälsodata skapar Brighter värde för alla intressenter inom vårdsektorn: patienter och närstående, vårdgivare, forskning, läkemedelsindustri och samhälle.

Bolagets aktie är listad på [NASDAQ OMX First North/BRIG](#)

För mer information: www.brighter.se

Copyright © 2018 Brighter AB (publ), All rights reserved.

You are receiving the email because you signed up for Brighter AB (publ) newsletter.

Our mailing address is:

Brighter AB (publ)
Norgegatan 2 4th floor
Kista 16432
Sweden

[Add us to your address book](#)

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

The MailChimp logo is displayed in a white, cursive font on a dark grey rectangular background.

