



## Rethinking Care bjuder in till företrädesemission

Under de kommande två veckorna erbjuder Rethinking Care ytterligare investeringsmöjligheter för sina befintliga aktieägare. Med ett innovativt och unikt koncept har företaget hittills visat på stora framsteg – och med hjälp av ytterligare kapital tar Fredrik Thafvelin, VD på Rethinking Care, sikte på att bli marknadsledande i Norden.



### Beskriv Rethinking Care och vad ni gör!

– Ett av samhällets mest akuta problem är ohälsa och det stora vårdbehovet, vilket vi föreslår en av flera lösningarna på. Vi erbjuder mer och bättre hälsovård för både företag och individer med hjälp av smarta IT-verktyg och innovativa leveransprocesser. Vårt koncept säkrar både kvalitet och faktabaserad återkoppling och medverkar därför till sänkta kostnader. Med tjänsten HealthPlace, vår egenutvecklade IT-plattform som vi erbjuder genom Curando, har vi ett helhetskoncept för hälsa, vård och omsorg.

### Ni har i rapporter kommenterat att säljcyklerna för företagshälsa har blivit längre än ni förväntade er. Kan du säga något mer om det?

– Vårt digitala koncept har fått ett positivt mottagande från kunderna och marknaden. Sedan starten är det få företag som har tackat nej till en fördjupad dialog kring ett avtal med oss, men det kan samtidigt ta upp till ett eller två år innan beslut. En av orsakerna kan vara att man redan har en företagshälsa och "sitter fast" en tid eller upplever det enklare att inte förändra något alls. Det handlar framförallt om att övergå från en reaktiv företagshälsa med sena insatser till att tänka proaktivt och hälsofrämjande, vilket är en process som tar tid. Kunderna vill vara säkra på att de investerar i något som ger god utdelning och minskar sjukfrånvaro och kostnader. Men när vi nu har signerat ett antal avtal så kan vi se att det proaktiva och hälsofrämjande förhållningssättet är till vår fördel.

## **Kan ni visa på några objektiva, positiva resultat?**

– Av de medarbetare som sjukanmäler sig i vår webbportal HealthPlace anger tre av fyra att de har fått råd som gjort att de har kunnat hantera sin situation utan ytterligare vårdinsatser. Av de som har behövt mer än enbart rådgivning från sjuksköterskorna i portalen, har över 80 procent valt digitala konsultationer med läkare och blivit mycket nöjda med det. Alla uppger att de har uppskattat den goda tillgängligheten och att de inte har behövt lämna företaget en "halv dag" för att ta sig till och från ett läkarmöte.

De ärenden som inte har kunnat hanteras digitalt är de fall där individen har behövt noggrann undersökning, provtagning för labb-utredning, röntgen eller fysiska besök hos sjukgymnast och kiropraktor. Men det kanske allra mest objektiva som vi kan visa och återföra är vår statistik, som fångar upp tidiga signaler på ohälsa.

## **Hur ska ni klara er mot tuffa konkurrenter som Kry, Min Doktor och Doktor.se som har investerat hundratals miljoner?**

– För det första är inte nätläkare som Kry, Min Doktor, Doktor.se med flera våra huvudsakliga konkurrenter. För oss är online-konsultationer bara ett av flera verktyg bland de omfattande tjänster som vi erbjuder företagens medarbetare. Den stora skillnaden är också att företagshälsa är en tidsbeställd verksamhet, inte en akut drop in-verksamhet. Vi har mycket korta väntetider, men det är planlagd verksamhet. Att nå en lönsam beläggningsgrad av en akutverksamhet är utmanande och kostsamt eftersom det kräver omfattande bemanning. Vi bygger upp en fast bas med geografiskt spridda medarbetare, vilka också har kapacitet att hjälpa de individer som behöver en fysisk undersökning. Det här gäller även i de fall där ärendet inte är direkt relaterat till företagshälsa. Vi ser varken privata nätläkare eller den offentliga vården som konkurrenter, vare sig det gäller deras patienter eller den tidigare omdebatterade offentliga finansieringen.

## **Ni genomför just nu en företrädesemission som totalt kan tillföra bolaget cirka 13,5 MSEK. Vad ska kapitalet från denna emission användas till och hur länge räcker det?**

– Med hjälp av vår egenutvecklade digitala teknik ser jag tydligt att vi har möjlighet att bli den ledande aktören inom modern företagshälsa i Norden. Företrädesemissionen gör det möjligt för oss att fortsätta vår marknadsatsning för att öka antalet kunder. Utöver detta ska vi investera i utveckling av vår IT-plattform. Vi har en unik position och möjlighet att sälja vår plattform även till andra företagshälsor – en chans som vi är beredda att ta. Vi räknar med att det kapital som vi får genom emissionen kommer att ta oss fram till en kassapositiv verksamhet under Q4 i år.