



# MARKNADSFÖRINGSBROSCHYR, DEVERSIFY HEALTH AB (PUBL)

## Marknadsföringsbroschyr

Detta är en sammanfattning och introduktion till det fullständiga prospekt som upprättats av styrelsen för Deversify Health AB (publ) ("Deversify" eller "Bolaget") och ger inte en komplett bild av Deversify eller erbjudandet. Broschyren utgör inte ett prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen. Vi ber er vänligen att bekanta er med det prospekt som relaterar till erbjudandet före någon form av investeringsbeslut fattas. Prospektet finns tillgängligt på Deversifys hemsida ([www.deversify.com](http://www.deversify.com)) och Mangold Fondkommission AB:s hemsida ([www.mangold.se](http://www.mangold.se)). Finansinspektionens godkännande av prospektet ska inte uppfattas som ett godkännande av Deversifys värdepapper. De värdepapper som omfattas av erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Australien, Belarus, Hongkong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Ryssland, Schweiz, Singapore, Sydafrika, Sydkorea eller i någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt. Broschyren får följaktligen inte distribueras i eller till något land eller någon jurisdiktion där distribution eller erbjudandet kräver sådana åtgärder eller strider mot reglerna i sådant land respektive sådan jurisdiktion.

**MANGOLD**

# DEVERSIFY I SAMMANDRAG

Deversify är ett svenskt produktutvecklingsföretag, grundat 2016, som erbjuder tekniska lösningar för att mäta hälsomarkörer för konsumenter.

**Deversifys affärsidé** är att tillhandahålla produkter inom individuell hälsa med syftet att öka konsumenters insikter om metabol hälsa och därigenom adressera det växande samhällsproblemet med metabol ohälsa.

Baserat i Uppsala och med produktionsanläggning i Söderhamn är Bolagets verksamhet uppdelad i två affärsområden:

## Acetrack

Det första affärsområdet utvecklar och kommersialiserar mobila elektroniska enheter och mobilappar för att övervaka biomarkörer för individualiserad hälsa. Inom detta område är Bolaget specialiserat på utandningsmätare med produkten Acetrack.

## Elitista

Det andra affärsområdet utvecklar och tillhandahåller utbildningstjänster inom metabol hälsa och individualiserad kostrådgivning genom varumärket Elitista.



## PRODUKTERBJUDANDE

### Acetrack i sammandrag

Acetrack är en utandningsmätare som mäter acetonnivå i utandningsluften hos användaren:

- Spårar om kroppen ställt om till energiförsörjning genom ketos, dvs fettförbränning.
- Världsledande noggrannhet och repeterbarhet.
- Levererar insiktsfulla data och statistik via en användarvänlig mobilapp.
- Lösning för att förbättra prestation, uppnå personliga mål och optimera hälsa och välbefinnande.

Acetrack erbjuder även funktioner för att ställa in och följa individuella träningsmål samt möjligheten att dela prestationer och utmaningar med andra användare.

### Elitista i sammandrag

Elitista är en hälsoutbildningsplattform som ger användaren kunskap och verktyg för att lära sig mer om sin egen metabol hälsa.

Kurserna, som tillhandahålls genom Elitistas e-utbildningsplattform, fokuserar på olika områden beroende på användarens behov, exempelvis fördelarna med "simulerad fasta" och "blodsockerhantering". Kurser ges också till företag som vill utbilda sin personal om fördelarna med en sund metabol hälsa.


Flertalet utbildningar kombineras parallellt med användning av Acetrack. Alla utbildningar kan ges på plats, online eller i en hybridversion.

### Urval av utbildningar



2 395  
SEK

Försäljningspris  
per enhet




**Blodsockerutmaningen**

I denna spännande onlinetur får du lära dig hur du själv kan mäta och tolka dina blodsocker- och insulinvärden och bygga upp en skräddarsydd hälsoplan som bygger på fakta och inte på gissningar.

Ewa Meurk

Anmäl dig här SEK 2,995




**Blodsockerutmaningen + Dynamic Code BODY-kit**

I denna spännande onlinetur får du lära dig hur du själv kan mäta och tolka dina blodsocker- och insulinvärden och bygga upp en skräddarsydd hälsoplan som bygger på fakta och inte på gissningar.

Ewa Meurk

Anmäl dig här SEK 2,995



**Bål och mage med Jonas Colting**

Bästräning tillsammans med Jonas Colting. En kurs för dig som nybörjare eller på avancerad nivå.

Jonas Colting

Anmäl dig här SEK 399

# STRATEGI OCH FINANSIELLT SAMMANDRAG

## Strategi

### Diversifierad marknadsstrategi - B2C, B2B och B2G

Deversify förnyar, utvecklar och kommersialiserar mobila elektroniska utandningsmätare för konsumentmarknaden (B2C), för företag (B2B) och för vårdgivare (B2G).

Med en mångsidig och anpassningsbar affärsstrategi möjliggör Deversifys produkterbjudande för Bolaget att adressera behoven hos olika typer av kunder, oavsett om de är privatpersoner, företag eller myndigheter.

### Acetrack - Utandningsmätare

- Acetrack riktar sig främst till konsumentmarknaden där merparten av försäljningen sker bl.a. från Deversifys egna hemsida ([www.getacetrack.com](http://www.getacetrack.com)).
- Därtill sker försäljning av Acetrack genom etablerade återförsäljare och distributionsnätverk för att maximera Bolagets närvaro på marknaden och nå ut till en bredare publik.

### Elitista - Utbildningstjänster

- Bolagets utbildningstjänster riktar sig till såväl konsumenter (B2C) som företag (B2B).
- Brett nätverk av B2B-kunder som exempelvis Hydac, Assemblin, Axel Johnsons koncernledning, Järfälla kommun, och Haga-badet i Göteborg.

Genom att etablera samarbetsavtal med återförsäljare och distributörer kan både Elitistas och Acetrack effektivt nå ut till en bredare konsumentmarknad. Denna strategi möjliggör en ökad tillgänglighet av Bolagets utbildningstjänster och utandningsmätare, vilket stärker Deversifys position på marknaden och främjar tillväxt.

3 000 st.

Antalet sålda utbildningar,  
varav 2 100 st. senaste 18 månaderna

4 000 st.

Antalet sålda Acetrack,  
varav 2 500 st. senaste 18 månaderna

## Finansiellt sammandrag - 2023



<sup>1</sup> Exklusive aktiverat arbete.

<sup>2</sup> Finansiellt sammandrag efter eliminering av koncerninterna transaktioner.

## BAKGRUND OCH MOTIV TILL ERBJUDANDET

Under de senaste åren har Deversify genomgått ett intensifierat tillväxtarbete med fokus på förbättring av det befintliga produkterbjudandet och framtagande av nya produktmöjligheter.

Bolaget har nått en avgörande punkt i sin tillväxtresa och initierade tidigare i år en noteringsprocess på Nasdaq First North Growth Market ("First North") genom ett omvänt förvärv.

**Det omvända förvärvet** innebar att aktieägarna i Deversify sålde samtliga befintliga aktier till det noterade bolaget, Euroafrica Digital Ventures AB ("Euroafrica").

**Köpeskillingen för det omvända förvärvet** uppgick till 26,3 MSEK och erlades genom en apportemission av aktier i Euroafrica, varvid aktieägarna i Deversify blir majoritetsägare i Euroafrica.

Noteringen på First North förväntas inte bara bredda Deversifys aktieägarbas utan även öppna möjligheter till:

- Nya kundsegment,
- Ökad varumärkeskänedom, och
- Skapa en bredare grund för att öka lönsamheten.
- Därtill förväntas noteringen fungera som en katalysator för att slutföra och realisera Bolagets strategiska tillväxtarbete.

I syfte att tillse Nasdaqs krav gällande rörelsekapital, stödja fortsatt produktutveckling och adressera befintlig skuldstruktur, bedömer styrelsen för Deversify att det befintliga rörelsekapitalet inte är tillräckligt för de aktuella behoven och har därför beslutat att genomföra företrädesemissionen.



**Deversifys vision är att alla ska förstå sin egen hälsa.**

Bolagets **mission** är att bygga och driva förändring i det nya ekosystemet för konsumenthälsa. Detta görs genom att ta fram ny teknik och utbildningar till konsumenter som gör det möjligt för dem att stärka sig själva.

## NOTERINGEN

Som en del av noteringsprocessen, genom det omvända förvärvet, erhöll Bolaget i juli 2024 villkorat godkännande avseende fortsatt notering på Nasdaq First North Growth Market. Godkännandet är bland annat villkorat av att Bolaget slutför det omvända förvärvet, varpå köpeskillingen erläggs genom en apportemission av aktier, samt säkerställer tillräckligt rörelsekapital under de kommande tolv månaderna.

Det omvända förvärvet, apportemissionen och företrädesemissionen godkändes på den extra bolagsstämma som ägde rum 25 juli 2024. Deversify är av uppfattningen att en notering kommer att tillhandahålla en central roll för Bolagets fortsatta utveckling, genom följande:

### 1. Kvalitetsstämpel

Stärker Deversifys trovärdighet och status på marknaden vilket gynnar Deversify i dialoger med potentiella kunder och partners.

### 2. Ökat intresse från investerare och allmänheten

Ökad synlighet hos både investerare och den bredare allmänheten, vilket bidrar till en ökad efterfrågan på Bolagets aktie och produkterbjudande.

### 3. Tillgång till en bredare kapitalmarknad

Ger Bolaget större finansiell flexibilitet och möjlighet att genomföra strategiska investeringar och tillvarata på expansionsmöjligheter.

### 4. Förtroende och transparens

Efterlever marknadens regler och krav på transparens och regelefterlevnad, vilket bygger förtroende hos marknadens intressenter.

## TIDIGARE FINANSIERING

Deversify har en stark historik av att framgångsrikt resa kapital från såväl befintliga som externa investerare. Dessa kapitalanskaffningar har varit avgörande för att driva Bolagets tillväxt och utveckling.

Företrädesemissionen innebär en pre-money värdering av Deversify om cirka 11,0 MSEK baserat på teckningskursen.

Företrädesemissionen genomförs med en pre-money rabatt om cirka 74,9 procent mot Deversifys genomsnittliga värdering under de fem senaste kapitalanskaffningarna.

### Sammanställning, rest kapital

43,0  
MSEK

Totalt rest kapital

3,1  
MSEK

Genomsnittlig volym

71,4  
MSEK

Historisk värdering  
(pre-money) MAX

43,8  
MSEK

Genomsnittlig värdering  
senaste fem  
kapitalanskaffningarna

# ERBJUDANDET

Vid full teckning i företrädesemissionen tillförs Bolaget en initial bruttolikvid om cirka 43,8 MSEK. Nettolikviden från företrädesemissionen avses disponeras för följande ändamål:

- Kvittning av skulder, cirka 35 procent
- Kontant återbetalning av leverantörsskulder, cirka 17 procent
- Rörelsekapital för kommande 12 månader, cirka 11 procent
- Marknadsföring cirka 23 procent
- Affärsutveckling cirka 10 procent
- Produktutveckling cirka 3 procent

För det fall samtliga teckningsoptioner serie TO3 som emitteras i företrädesemissionen kommer Bolaget att erhålla ytterligare emissionslikvid om maximalt 29,2 MSEK, före emissionskostnader. För det fall samtliga teckningsoptioner serie TO4 som emitteras i företrädesemissionen kommer Bolaget att erhålla ytterligare emissionslikvid om maximalt 43,8 MSEK, före emissionskostnader.

Likviden från teckningsoptionerna serie TO3 och serie TO4 avses att användas till följande användningsområden:

- Marknadsföring och uppskalning av Acetrack och Elitista i Europa, cirka 40 procent
- Expansion till USA, Kanada, Australien, Nya Zeeland och Sydkorea, cirka 30 procent
- Produktutveckling, cirka 20 procent
- Strategiska förvärv inom healthtech, cirka 10 procent

## Villkor för erbjudandet

Emissionslikvid	Vid full teckning av företrädesemissionen tillförs Bolaget 43,8 MSEK före emissionskostnader
Villkor	För varje innehavd aktie på avstämningsdagen den 6 augusti 2024, erhöll innehavaren en (1) uniträtt, en (1) uniträtt ger rätt att teckna en (1) unit
Unit	Består av fyra (4) aktier, en (1) teckningsoption av serie TO3 och en (1) teckningsoption av serie TO4
Teckningskurs	Teckningskursen per unit uppgår till 0,12 SEK, motsvarade 0,03 SEK per aktie
Teckningsperiod	8 augusti - 22 augusti 2024 (notera att vissa förvaltare stänger teckning vid ett tidigare datum)
Handel med teckningsrättigheter	8 augusti - 19 augusti 2024
Säkerställandegrad	Företrädesemissionen är säkerställd genom teckningsförbindelser om cirka 31,1 procent och garantiåtaganden om cirka 33,5 procent, vilket motsvarar en säkerställandegrad om cirka 64,6 procent
Lock-up	Styrelseledamöter, ledande befattningshavare och ett större antal aktieägare har ingått lock-up-åtaganden. Totalt omfattas cirka 76 procent av aktierna i Bolaget av lock-up, med en löptid mellan fyra (4) och nio (9) månader från och med den 25 juli 2024

# MARKNADSÖVERSIKT

## Ett samhälle med försämrad metabol hälsa

Metabola sjukdomar är idag orsaken till 35 procent av alla prematura dödsfall globalt.

Dessa sjukdomar innefattar bl.a.:

- Diabetes typ 2,
- Fetma,
- Kardiovaskulär sjukdom,
- Neurodegenerativ sjukdom och
- Psykisk ohälsa.

### Konsekvenser av metabola sjukdomar

- **Ökad dödlighet:** Metabola sjukdomar leder till fler prematura dödsfall.
- **Belastning på vårdsystemet:** Att hantera metabola sjukdomar sätter press på vården och dess resurser.
- **Försämrad livskvalitet:** Patienter med metabola sjukdomar upplever ofta försämrad fysisk och psykisk hälsa.
- **Ekonomiska påföljder:** Den ekonomiska bördan för att behandla och hantera metabola sjukdomar är betydande.

Att adressera metabola sjukdomar utgör en utmaning för att säkerställa världens långsiktiga hållbarhet.

## Marknaden för hälsoförbättrande produkter

Den globala marknaden för hälsoförbättrande produkter har upplevt exponentiell tillväxt de senaste åren. Denna tillväxt kan tillskrivas flera drivkrafter som formar och accelererar marknads utveckling. Dessa drivkrafter är följande:

1. **Ökande befolkningens mängd med metabola sjukdomar**
  - Metaboliskt syndrom har blivit en primär hälsorisk i den industrialiserade världen, med ökad bukfetma och insulinresistens.
  - Övervikt är starkt kopplat till diabetes och metabola sjukdomar, vilket är ett globalt problem med en tilltagande trend, särskilt i Europa och USA.
2. **Ökande medvetenhet hos allmänheten**
  - Digitalt uppkopplade hälsokonsumenter efterfrågar mer individualiserad behandling och ökad tillgänglighet till digitala hälsovårdsverktyg.
  - Det finns en stor efterfrågan från hälsokonsumenter för att förebygga välfärdssjukdomar och få förebyggande vård, vilket skapar en betydande marknadspotential.
3. **Fokus på förebyggande hälsoåtgärder och forskning om metabol hälsa och livsstilsförändringar**
  - Sjukvården strävar efter att öka individualiserad hälsa och erbjuda precisionsvård, vilket skapar möjligheter för framtidens sjukvård.
  - Företag inser värdet av att erbjuda utbildning om metabol hälsa för att minska sjukfrånvaron och förbättra välbefinnandet hos sina anställda.

537 Miljoner

Vuxna (20-79 år) levde med diabetes globalt år 2021. Denna siffra förutspås stiga till 643 miljoner år 2030 och 783 miljoner år 2045<sup>1</sup>.

966 Mdr USD

Globala kostnader för behandling av diabetes år 2021<sup>1</sup>.

6,7 Miljoner

Globala dödsfall på grund av diabetes år 2021<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>) <https://diabetesatlas.org/>

## FRAMTIDA MILSTOLPAR

### Kort sikt

1

Marknadsföring och uppskalning av Acetrack och Elitista i Europa

2

Utveckling av Abdomatic; Utandningsmätare för diagnos och övervakning av SIBO, IBS och Laktosintolerans

3

Bredare samarbete med partners, inkl. AI-bolag för metabol hälsa

### Lång sikt

1

MedTech klassificering för Acetrack och Abdomatic, för klinisk användning inom vården

2

Strategiska förvärv och samarbeten med andra etablerade verksamheter inom healthtech/foodtech med syfte att bredda Bolagets erbjudande och produktportfölj

3

Expansion till USA, Kanada, Australien och Nya Zealand

## INVESTMENT CASE

### Värdeskapande milstolpar

I enlighet med den utvecklingsplan som Deversify har antagit ligger flertalet värdeskapande milstolpar, samt försäljnings-expansion, nära i tiden.

### Populära och attraktiva produkter

Deversifys produktportfölj erbjuder välanpassade verktyg för flertalet olika målgrupper, där många early-adopters förespråkar Acetrack och Elitista, vilket ökar brand-awareness.

### Omfattande erfarenhet i teamet

Deversifys styrelse och ledning består av experter inom konsumenthälsa. Anders Murman, grundare och VD av Deversify, innehar omfattande kunskap och erfarenhet inom utvecklingen av utandningsmätare. Medan Ewa Meurk, grundare av Elitista, har lång erfarenhet från medicinteknisk utveckling och individanpassad vård.

### Medvetenhet kring metabol hälsa

En växande del av befolkningen i västvärlden känner i dag till den negativa inverkan som metabol ohälsa har på individen och samhället, och allt fler individer efterfrågar verktyg för att adressera problemet.

### Länkar

Deversifys hemsida: [www.deversify.com/sv/](http://www.deversify.com/sv/)

Bolagets investerarsidor: [www.deversify.com/sv/investor-relations/](http://www.deversify.com/sv/investor-relations/)

Bolagets prospekt: [www.deversify.com/sv/emission-2024/](http://www.deversify.com/sv/emission-2024/)

Erbjudandet på Mangolds hemsida: [www.mangold.se/aktuella-emissioner/](http://www.mangold.se/aktuella-emissioner/)

### Viktiga preliminära datum

Avstämningsdag: 6 augusti 2024

Teckningsperioden startar: 8 augusti 2024

Teckningsperioden slutar: 22 augusti 2024

Offentliggörande av utfall: 26 augusti 2024



## VD HAR ORDET

Bästa aktieägare,

Tack för att ni investerat i framtidens hälsa - i Deversify Health - både ni som varit med på hela resan med Deversify samt alla ni nya som nu kommit in genom det omvända förvärvet!

Deversifys vision är att alla ska förstå sin egen hälsa. Idag är det långt ifrån självklart att människor förstår sin metabola hälsa samt vilka livsstilsförändringar som kan göra nytta och förbättra hälsan för individen.

När Deversify grundades 2016 möttes vi ofta av oförstående både gällande vad ketos är för något och betydelsen av metabol hälsa för flertalet folksjukdomar. Efter covid-pandemin och den starkt stigande prevalensen av både diabetes typ 2, obesitas och psykisk ohälsa, har dock människors medvetenhet om exempelvis kostens betydelse för långsiktig god hälsa ökat. Både WHO och FN efterlyser en förbättrad metabol hälsa hos befolkningen på global nivå; något Deversifys produkt- och tjänsteutbud aktivt främjar.

Efterfrågan på, och behovet av, nya verktyg och metoder för att följa upp och förstå effekten av livsstilsförändringar är enligt vår erfarenhet större än någonsin. Deversify adresserar detta genom vår utandningsmätare, Acetrack, och tillhandahållande av utbildningstjänster och individualiserad kostrådgivning genom varumärket Elitista. Deversifys mål är att vara den ledande leverantören av konsumenthälsoprodukter för förbättrat faktabaserat välbefinnande globalt. Deversifys produkt- och tjänsteutbud innebär att konsument, företag och sjukvård kan dra stor nytta av bolagets erbjudanden, både i Sverige och globalt.

Vi har stark tilltro till Deversify och bolagets tillväxt. Genom att fortsätta expandera globalt och penetrera nya segment, är vårt mål att skapa en stabil tillväxt där vi

kontinuerligt skapar ökat värde för våra användare, för bolaget och våra ägare. Börsnoteringen på Nasdaq First North är början på en ny era för bolaget som positionerar oss för en framgångsrik tillväxtresa. Den ger oss, utöver tillgång till marknadsmässig finansiering, även en ny plattform att bygga varumärkeskännedom för Deversify, Acetrack och Elitista.

För att fortsätta stimulera tillväxt genomför Deversify nu en företrädesemission. Vi ska etablera en större digital närvaro och intensifiera marknadsföring som driver försäljning av Acetrack globalt. Vi ska vidareutveckla Elitista-plattformen med fler utbildningar på fler språk för att nå fler marknader, och vi ska lägga fundamentet för Deversifys nästa utandningsmätare.

Vill du vara med på Deversifys resa mot tillväxt och bättre hälsa är det ett ypperligt tillfälle att vara med och teckna i företrädesemissionen. Vi ser med tillförsikt och spänning på framtiden och välkomnar varmt såväl tidigare som nya aktieägare till Deversify Health-familjen!

Bästa hälsningar,

**Anders Murman**

Verkställande direktör





 Deversify