

Årsredovisning 2018

Aino Health AB

aino



INNEHÅLL

Sektion 1

Framgångsrika partnerskap och teknikutveckling för snabbare implementationer – 2018 i korthet	4
VD har ordet	6
Fortsatt fokus på tillväxt - Affärsidé, mål och strategier	7
Initiativ för ökad tillväxt - Strategisk produktutveckling	9
Förebyggande hälsovård allt viktigare - Marknad och trender	10
En komplett verktygslåda för personalansvariga, ledare och anställda - Produkter och tjänster	11
Över 20 års framgångsrik verksamhet – Historik	12
Mervärde – Ett årtionde av smart health management gav Torneå stora vinster	13

Sektion 2

Aktien och ägarförhållande	15
Styrelse och ledning	16
Förvaltningsberättelse	19
Resultaträkning för koncernen i sammandrag	23
Balansräkning för koncernen i sammandrag	24
Förändring av eget kapital, koncernen	26
Kassaflödesanalys för koncernen i sammandrag	27
Resultaträkning för moderbolaget i sammandrag	28
Balansräkning för moderbolaget i sammandrag	29
Förändring av eget kapital, moderbolaget	30
Kassaflödesanalys för moderbolaget i sammandrag	31
Noter	32
Revisionsberättelse	46

1

ÅR 2018 I KORTHET

Framgångsrika partnerskap och teknikutveckling för snabbare implementationer

Aino Health har under verksamhetsåret 2018 fortsatt att utveckla företaget i enlighet med sin strategi som syftar till att stärka Aino Health's närvaro i Finland, Tyskland och Sverige, samt att fortsätta utveckla flexibla tjänster, smidiga digitala lösningar och att etablera partnerskap för indirekt försäljning.

Finland

- Aino Healths strategiska partner Finla har tecknat ett avtal med en global aktör inom processindustrin avseende Aino HealthManager.
- Aino Health har tecknat ett slutkundsavtal avseende Aino HealthManager med en av de största grossisterna av dagligvaror i Finland.
- Aino Healths strategiska partner Finla har tecknat sitt första kundavtal, avseende Aino HealthManager, med en av Finlands största detaljhandelskedjor.
- Aino Health tillhandahöll försäkringsbolaget If i Finland med konsulttjänster för att lösa utmaningarna inom arbetsförmåga och hälsa.
- Aino Health och Finla Occupational Health har tecknat ett samarbetsavtal gällande Ainos plattform HealthManager.
- Attendo Health Care Services har tecknat ett avtal gällande Ainos plattform HealthManager, för att utveckla sin portfölj med plattformar för Corporate Health Management.
- Aino har tecknat avtal och driftsatt HealthManager för det finska flygbolaget Finnair gällande användning av Ainos plattform HealthManager.

Sverige

- Aino Health tillförs ca 29,6 MSEK före emissionskostnader i kontanta medel genom dels en övertecknad och dels en kompletterande riktad emission till Swedbank Robur Fonder.
- På grund av ökad efterfrågan på Aino Healths erbjudande och fortsatt förstärkning av skalbarhet har Aino Health tecknat avtal med Sjuksyrra AB.
- Aino Health har tecknat avtal och driftsatt sin SaaS-lösning med Botkyrka Kommun avseende insatser att minska sjukfrånvaron. Ordervärdet beräknas, enligt en utfallsbaserad ersättning, till mellan 4,3 MSEK och 10,8 MSEK.
- Aino Health förstärkte sin likviditet genom bryggfinansiering av bolagets VD Jyrki Eklund, samtliga styrelsemedlemmar och andra medlemmar i ledningsgruppen. Ledningsgruppen och styrelsen beviljade bolaget ett bryggglån på sammanlagt 4,7- 5,7 MSEK.
- Region Västmanland och Aino har tecknat avtal om en hälsorevision av regionens verksamhet.

Tyskland

- I Tyskland har Aino tecknat ett avtal med det tyska stål och gruvbolaget ArcelorMittal om att använda Ainos tjänster för styrning av personalhälsa vid fabriken i Neuwied. Lösningen driftsattes under andra kvartalet.
- Det tyska företaget Multi Contact, som är en del av Otto-koncernen, har tecknat avtal med Aino om att använda plattformen HealthManager för att förbättra Multi Contacts egen hantering av personalhälsa. SaaS-lösning HealthManager driftsattes i Februari 2019.

Förenade Arabemiraten

- Aino har ingått ett exklusivt partnerskapsavtal med Emirates Artificial Intelligence Technologies LLC, som kommer att förmedla Aino Healths lösningar i Förenade Arabemiraten

Händelser efter årets utgång

- Aino Health har ihop med Pensionsförsäkringsaktiebolaget Veritas skapat och ska lansera en unik supporttjänst inom arbetsförmåga med Veritas kunder som målgrupp. Tjänsten ska vara i drift under Q2 2019.
- Aino Health är värd för INSEAD-seminariet "Value Based Leadership and Business as a Force for Good" den 27 mars.
- Aino Health Finland har tecknat ett avtal avseende Ainos SaaS-lösning med ett bolag inom vårdsektorn. Avtalets ordervärde för det första året är 800 TSEK.
- Aino Health har tecknat ett kundavtal med ett av världens största amerikanska multinationella IT-företag avseende deras verksamhet i Finland. Avtalet innebär att Aino Health digitaliserar och hanterar kundens processer för hälsobefrämjande åtgärder mot medarbetarna. Värde 28 milj Sek.
- Aino Health och Nylands Arbetshälsa har tecknat ett partneravtal gällande Ainos SaaS tjänst HealthManager och Ainos konsulttjänster inom förebyggande hälsoarbete.
- Aino Health har tecknat ett avtal avseende Aino HealthManager med ett globalt bolag inom kundservice. På endast fyra veckor driftsattes lösningen i Sverige och Norge.

VD HAR ORDET

Det har varit ett avgörande år för Aino Health och vi avslutar 2018 starkt. Vi avslutar året starkt med fortsatt positiv utveckling av omsättning och resultat. Grunden är fortsatt kostnadseffektivisering, som givit utrymme för viktiga produktinvesteringar och försäljningssatsningar, genombrott med kundavtal i Sverige och Tyskland, en utvecklad partnerstrategi som givit bra resultat i Finland samt framgångsrikt utfall på sociala utfallskontrakt.

Sociala utfallskontrakt

Vår affärsmodell med sociala utfallskontrakt, som används i vissa avtal, innebär att vi investerar i tjänster, som är direkt kopplade till förbättrade resultat för våra kunder. Ersättning utgår delvis som löpande arvoden och delvis baserat på utfall i efterskott. Vi har goda erfarenhet från Finland där dessa avtal bidragit till det positiva utfallet 2018. I Sverige introducerade vi sociala utfallskontrakt genom att införa dessa i vårt avtal med Botkyrka kommun.

Effektivisering och kostnadskontroll

En annan viktig orsak till det förbättrade resultatet är att vi fortsatt arbeta med effektivisering och kostnadskontroll. Vi ser kontinuerligt över våra kostnader och hur vi ska optimera våra resurser. Under året har investerat i försäljning, samtidigt som vi optimerat verksamhet.

Strategiska partnerskap framgångsrika

Under året har vi utvecklat våra strategiska partnerskap och utfallet för den indirekta försäljningen har varit framgångsrikt. Vi har tagit ett flertal nya affärer. Strategin har hittills främst genomförts i Finland, och vi kommer att implementera den också i Tyskland och Sverige.

Ökat antal SaaS-prenumerationer

Vi startade vårt fokus att mäta vår framgång som SaaS leverantör och när vi gick in 2018 hade vi 28 000 SaaS-prenumerationer, som vid årets slut ökat till 42 000. Denna ökning är basen för vår verksamhet, vi blir mer kända på marknaden och fler kunder vänder sig därmed till oss.

Investeringar i teknikutveckling

Vi har fortsatt att investera i utveckling av våra tjänster och lösningar inom förebyggande hälsoarbete. Under året har vi tagit kostnader avseende utvecklingen av vår SaaS-tjänst Aino HealthManager. Det vi nu fokuserar på är en snabbare och enklare implementation av våra lösningar hos kund och fler servicetjänster. Utvecklingsarbetet sker ofta tillsammans med våra kunder för att säkerställa kundbehov som primär drivkraft för vår utveckling.

Ny stor affär 2019 28 MSEK

Under inledningen av 2019 tog vi en affär med ett av världens största amerikanska multinationella IT-företag avseende deras verksamhet i Finland. Kontraktet omslöt cirka 28 miljoner svenska kronor och innebär en substantiell påverkan på vår omsättning, resultat och kassaflöde. Affären är ett genombrott för Aino Health och avtalet löper över tre år. Även om den ekonomiska påverkan först märks från det tredje kvartalet 2019 är det här en av de viktigaste affärerna vi tagit på länge.

En ekonomisk fråga

Ohälsa är en ledningsfråga och som belastar såväl företag och organisationer som medarbetarna. Det är en ekonomisk fråga, men också en rättvisefråga för organisationer och medarbetare. Därför är systematiska processer för hälsofrämjande styrning och ledning av yttersta vikt för ett hållbart samhälle. I det landskapet är Aino Health väl positionerat.

Jyrki Eklund
Vd och koncernchef

AFFÄRSIDÉ, MÅL OCH STRATEGIER

Fortsatt fokus på tillväxt

Affärsidé

Ainos affärsidé är att utveckla och marknadsföra IT-baserade och skalbara verktyg för preventiv hantering av medarbetarfrånvaro. Målgruppen är organisations- och företagsledningarna med behov att öka hälsomedvetandet i sina organisationer, minska frånvaron och öka produktiviteten.

Mål

Aino befinner sig i en expansionsfas. Målet är att befästa företagets position på befintliga marknader samt etablera och utveckla verksamheten i Norden och övriga Europa.

Finansiella mål

Ainos finansiella målsättning är en kraftfull årlig tillväxt genom expansion till nya marknader och organisk tillväxt inom befintliga marknader. Aino har som målsättning att verksamheter i nya länder ska i normalfallet vara kassaflödesmässigt självförsörjande utan behov av ytterligare kapitaltillskott två år från start.

Mission

Att bidra till att stärka företags
konkurrenskraft genom att erbjuda lösningar
för hantering av medarbetarnas hälsa,
välbefinnande och säkerhet och minska
frånvarorelaterade kostnader.

Kunder

Kundbasen består av cirka 150 kunder, varav i storleksordningen 30 kunder med cirka 42 000 anställda nyttjar tjänsten HealthManager. Bolaget uppskattar att cirka 20 procent av kunderna svarar för ungefär 85 procent av Aino Healths omsättning.

Kunderna betalar en fast ersättning per anställd och månad, eller lägre fast ersättning kombinerat med en incitamentsmodell baserad på utfall och resultat av Ainos leverans.

Potentiella kunder är service- och industriföretag samt offentlig verksamhet med över 500 medarbetare. Förutom direktförsäljning har Aino strategiska partners som licensierar Ainos skalbara verktyg.

AFFÄRSMODELL

Drivkrafter och trender	Resurser	Strategi och affärsmodell	Värdeskapande
<p>UTVECKLING AV OHÄLSA</p> <p>Ohälsotalen har de sista åren ökat. Främst är det den psykiska ohälsan som ökar. Ett arbetsklimat med högre krav och mindre kontroll, obalans mellan ansträngning och belöning samt rollkonflikter är några orsaker som lyfts fram</p>	<p>MARKNADSLEDARE</p> <ul style="list-style-type: none"> Aino tillhandahåller en disruptiv produkt och tjänsteportfölj för preventiv hantering av organisationers medarbetarfrånvaro En stark marknadsnärvaro i Finland Etableringsfas i Tyskland och Sverige med goda referenser Data och leveranserfarenhet från 15 års hälsofrämjande arbetssätt 	<p>VISION</p> <p>Vi strävar efter att skapa en värld av friska människor och organisationer</p>	<p>FÖR KUNDER</p> <ul style="list-style-type: none"> Lägre frånvarotal med ökad produktivitet och lägre kostnader som följd Ökad arbetsförmåga och engagemang hos medarbetare Ökad transparens och bättre styrning för personalansvariga Tillgänglighet i fler geografier
<p>RESURS- OCH KOMPETENSBRIST</p> <p>Många länder har en hög åldersstruktur vilket innebär att det dessutom finns en konstant efterfrågan på kompetent arbetskraft inom många branscher, exempelvis inom IT-branschen</p>	<p>UNIK HÄLSOKUNSKAP INBYGGT I SAAS PRODUKT</p> <ul style="list-style-type: none"> Höga och specifika produktkrav Krav på säkerhet och anpassning till förordningar som GDPR Starkt varumärke inom segmentet Starka långvariga kundrelationer Nischsegment 	<p>STRATEGI</p> <ul style="list-style-type: none"> Direktförsäljning till nyckelkunder Indirekt försäljning genom partners och licensiering Geografisk expansion Utveckling av unik SaaS plattform med prediktivt hälsofrämjande stöd 	<p>FÖR AKTIEÄGARE</p> <ul style="list-style-type: none"> Tillväxt på nya marknader Betydande värdeökningspotential
<p>DIGITALISERINGEN</p> <p>Vi lever idag i en värld som genomgår ett paradigmskifte. Beteenden, strukturer och processer i samhället förändras i grunden och den pådrivande kraften är övergången till digitala tjänster och verktyg. Digitalisering kan ses som både katalysator, möjliggörare och hot i dagens samhällsutveckling. Förmågan att förstå och kunna agera kring digital teknik och digitala beteenden är idag central då den påverkar hela bolagets verksamhet och relationer med omvärlden</p>	<p>PERSONALRESURSER</p> <ul style="list-style-type: none"> 27 anställda i 3 länder, varav 11 är kvinnor 	<p>MARKNADER</p> <p>Direktförsäljning till nyckelkunder kombinerat med indirekt försäljning genom partners i Finland, Tyskland och Sverige. Via partners även på andra valda marknader</p>	<p>FÖR ANSTÄLLDA</p> <ul style="list-style-type: none"> Meningsfullt bidrag i internationell verksamhet Arbetsstillfällen Kompetensutveckling Löner och förmåner
		<p>PRODUKTER OCH TJÄNSTER</p> <p>SaaS-lösningen Health-Manager en mjukvarutjänst som stöttar företag att hantera medarbetarfrånvaro</p> <p>HealthDesk är en tjänst för rådgivning och hantering av sjukdomsfall för kundernas medarbetare och chef</p> <p>Analysstjänsterna Business Health index, kortare övergripande analys med åtgärdsförslag, och Business Health Audit, djupare analys på individnivå med åtgärdsrapport och genomgång i workshop</p> <p>Konsulttjänster för praktisk hantering och analys samt genomförande av åtgärder för att minska organisationens medarbetarfrånvaro</p> <p>Rapporter och analyser för ökad insikt hos kundföretag och organisationer</p>	<p>FÖR SAMHÄLLET</p> <ul style="list-style-type: none"> Nya innovativa produkter för ökad produktivitet Friskare medborgare och minskade sociala kostnader Högre skatteintäkter Fler konkurrenskraftiga företag

INITIATIV FÖR RESULTAT OCH TILLVÄXT

Aino Health har under 2018 fortsatt med att utveckla sina säljkanaler, att förbättra sina produkter för enklare och snabbare användning samt introducerat nya ersättningsmodeller för sina produkter och tjänster.

Framgångsrik partnerstrategi

Ainos skalbara SaaS-tjänster kompletterade med konsulttjänster är attraktiva för partnerorganisationer. Ambitionen är att öka tillväxttakten genom att knyta till sig flera strategiska samarbetspartners som bidrar till en affärsmodell med ökad flexibilitet och skalbarhet.

Partnerstrategin har under 2018 visat sig vara framgångsrik. Aino har ingått ett flertal partneravtal, bland annat med Finla Occupational Health gällande Ainos plattform HealthManager, ett exklusivt partnerskapsavtal med Emirates Artificial Intelligence Technologies LLC i Förenade Arabemiraten och med Attendo Health Care Services.

På grund av ökad efterfrågan på Aino Healths erbjudande och fortsatt förstärkning av skalbarhet tecknade Aino Health ett avtal med Sjuksyrra AB under 2018. Sjuksyrra AB är ett bemanningsföretag inom vårdtjänster och kommer att stödja Aino Health med att effektivisera frånvaroanmälningar och sjukvårdsupplysning i den digitala plattformen Health Manager. Avtalet gäller den svenska marknaden. Första kunden att använda tjänsten var Botkyrka Kommun.

Snabbare implementationer

Under 2018 tog Aino Health fram ett nytt API-gränssnitt som förenklade och snabbade upp implementationerna av Aino HealthManager. Med stöd av bolagets nya API kunde implementationstiden begränsas till endast fyra veckor på den första pilotkunden.

Under året pågick också ett arbete med att skapa en helt ny molnbaserad plattform, som på sikt kommer att innehålla Ainos samtliga digitala verktyg inom Health Management.

Den nya plattformen blir unik i sitt slag på marknaden genom användarvänlighet, snabbhet och hög informationssäkerhet. Den är under utveckling och kommer att introduceras successivt mot nya kunder. Planen är att certifiera den nya plattformen enligt ISO 25001, Data Security Verification.

Social Impact Bonds eller utfallskontrakt

Aino Health introducerade social impact bonds, socialt utfallskontrakt, inom preventiv corporate health management för offentlig sektor i Sverige under 2018. Ersättningsmodellen innebär att Aino Health investerar i tjänster och konsult tid, vilka är direkt kopplade till förbättrade sociala resultat för kunden. Ersättning utgår, dels som lägre fast ersättning och dels i efterskott till Aino Health beroende på utfallet.

Modellen med socialt utfallskontrakt används när lösningen är installerad och att kunden kan börja använda Ainos lösningar i sitt arbete. Själva installationen och implementeringen av Aino Healths verktyg ersätts mot arvode för nedlagt arbete.

MARKNAD OCH TRENDER

Förebyggande hälsovård allt viktigare

Sjukfrånvaron på arbetsplatser runtom i Europa uppmärksammas allt mer som ett utbrett samhällsproblem. Detta ökar efterfrågan på marknaden efter nya lösningar inom hälsa och arbetsmiljö för att lösa problemet med hög sjukfrånvaro som ett komplement till befintliga insatser inom företagshälsovård. Idag genomför företag satsningar på egna hälsovårds- och friskvårdsprogram till sina anställda, för att försöka vända den negativa utvecklingen. Trots stora insatser är sjukfrånvaron på hög nivå och den genomsnittliga sjukfrånvaron i OECD länder ligger runt 6,5 procent. Svårigheten för många arbetsgivare är att många av de initiativ som genomförs inte är mätbara och att de inte finns verktyg för att identifiera och hantera de bakomliggande problemen i ett tidigt skede.

Ainos marknader

Ainos marknader är primärt Finland, Sverige och Tyskland. Ett gemensamt kännetecken är att allt fler företag inom den privata sektorn inser nyttan av ett proaktivt förhållningssätt till hälsa och medarbetarfrånvaro. I och med att betydelsen av hållbarhet ökar och allt oftare är en fråga för organisations- och företagsledningar ökar också förståelsen för fördelarna med att minska medarbetarfrånvaron. En god arbetsmiljö är idag av högsta prioritet för företagsledningar över hela världen, då det leder till att företaget kan bli mer konkurrenskraftigt, att de kan nå sina affärs mål och behålla eller attrahera nya medarbetare.

Utmaning på marknaden som Aino löser

Aino Health startades på den finska marknaden där arbetsgivarna ansvarar för att betala sjukskrivningskostnader de tio första dagarna för sina anställda, och måste dessutom ofta betala en stor del av pensionen för de som blir förtidspensionerade på grund av försvagad arbetsförmåga. Detta är en omfattande kostnad och drivkraft för finska organisationer att åtgärda frånvaroproblemen. På den svenska marknaden betalar företagen för de 14 första dagarna borträknat den första dagen som individen själv bekostar, även detta är en stor kostnad när personal är frekvent frånvarande. På den tyska marknaden betalar företagen för de 42 första dagarna, vilket innebär en mycket omfattande kostnad för företagen.

Förutom den direkta kostnaden för företag som nämnts ovan, upplever många sektorer såsom industri, logistik, sjukvård, omvårdnad, skolor mm en omfattande resursbelastning för att hitta ersättningspersonal när ordinarie medarbetare är frånvarande, alternativt en ökad arbetsbelastning på andra ordinarie och närvarande medarbetare. Detta är en stor dold kostnad som påverkar många företag negativt med en spiral av ökande frånvaro och minskande engagemang från anställda, vilket påverkar produktiviteten negativt.

Konkurrens

Ainos konkurrenter är i första hand leverantörer av traditionell företagshälsovård i de länder där dessa förekommer.

Tillväxtmöjligheter

Hälsosamt företagande ligger i tiden och insikten om att förebyggande hälsovård är nyckeln till framtidens företag växer sig starkare både inom privat som offentlig sektor. Tillväxten har under de senaste åren drivits av en uppåtgående sjukfrånvaroutveckling i hela Europa.

Digitaliseringen förändrar företags sätt att bedriva sin verksamhet. Många företag och organisationer ser nu över sina rutiner vilket öppnar för förändringar också inom förebyggande hälsovård.

De ekonomiska fördelar en lägre sjukfrånvaro för med sig i form av ökad produktivitet och lägre kostnader är uppenbara. Det i kombination med behovet att behålla och utveckla kompetens gör att tillväxtmöjligheterna för Aino är goda.

PRODUKTER OCH TJÄNSTER

EN KOMPLETT VERKTYGLÅDA FÖR PERSONALANSVARIGA, LEDARE OCH ANSTÄLLDA

Bolagets tjänster är baserade på Software as a Service, en molntjänst som erbjuder programvara och systemstöd för Health Management. Tekniken är globalt tillämplig med ett ökande sikte mot en mer hållbar hälsopolitik, vilket förväntas öka motivationen hos anställda samt öka produktivitet och lönsamhet hos företag och organisationer.

IT-plattformen HealthManager, tjänsten HealthDesk samt analystjänsterna Business Health Index och Business Health Audit, bidrar till att öka produktiviteten och effektiviteten hos bolagets kunder. Genom att analysera frånvarodata och erbjuda stöd för preventiv företagshälsa kan kostnader för medarbetares frånvaro minskas samtidigt som medarbetarengagemanget ökas.

För att åstadkomma en skalbar modell för frånvarohantering, analys och åtgärder har Aino skapat ett antal tjänster och IT-verktyg som tillsammans utgör en helhetslösning för ledningsgrupper, HR-avdelningar, chefer med personalansvar och medarbetare.

HealthManager

HealthManager är en skalbar IT-plattform i form av en molntjänst, (SaaS), som gör det möjligt för ledningen att analysera frånvarodata i realtid och proaktivt agera för att minimera frånvaro. HealthManager anpassas individuellt för varje kund och skapar systematisk process och överblick över ohälsa i organisationer. Genom den statistik som genereras får ledningen en djup insikt i orsakerna till ohälsa på arbetsplatsen, och kan därmed vidta preventiva åtgärder.

HealthDesk

HealthDesk är en tjänst för frånvaroanmälningar. Väsentligt för effektiviteten i HealthManager är att informationen som matas in är korrekt och systematisk. Det garanteras av HealthDesk. Istället för att meddela närmaste chef eller en HR-avdelning kanaliseras de anställdas frånvaroanmälningar till HealthDesk, som bemannas av legitimerad vårdpersonal. De tar emot frånvaroanmälningar och rapporterar in dem i molntjänsten HealthManager.

Business Health Index

Analystjänsten HealthIndex ger kunden en övergripande analys, baserad på realtidsdata, jämförande data och kortare intervjuer. Kunden erhåller ett index i förhållande till "best practise", förslag på åtgärder och en förståelse för det ekonomiska utfallet.

Business Health Audit

Med HealthAudit får kunden en djupare analys, baserad på data på individnivå och djupintervjuer med personalansvariga chefer och medarbetare. Baserat på vår erfarenhet, referensdata, "best practise" genomför vi en workshop med kunden för att klarlägga företagets nuvarande situation. I en slutrapport presenteras rekommendationer på insatser och vilka ekonomiska effekter dessa kan ha, samt vilket generell välmående insatserna kan ge.

Konsulttjänster

Aino erbjuder löpande konsulttjänster för praktisk hantering och analys samt genomförande av åtgärder för att minska organisationens medarbetarfrånvaro. Tjänsterna inkluderar outsourcing av kundens hela sjukfrånvarohantering och systemdrift i kundens ställe. Detta är en fullskalig lösning för en kund som vill fokusera på sin kärnverksamhet.

HISTORIK

Över 20 års framgångsrik verksamhet

1994	Ainos dotterbolag sedan 2016, Aino Health Management Oy, grundades i Finland. Dotterbolaget levererade tjänster till finska försvarsmakten och vissa industriella aktörer. Verksamheten omfattade tjänster som främst befrämjade soldaters och medarbetares prestationsförmåga.
2002 - 2009	Under dessa år bedrev Aino ett omfattande forskningsarbete för att förstå hälso- och välmåendeprocesser och dess orsaker ur ett individ- och organisationsperspektiv. Dessa studier om sjukfrånvaro gjorde att Aino kunde utveckla it-plattformen HealthManager med tillhörande processer.
2009	Bolaget genomförde en nyemission på cirka fem miljoner kronor för finansiering av utveckling av HealthManager och anpassning av organisationen till nuvarande strategi.
2010	Aino Health Management Oy fokuserade verksamheten på företag och kommuner och lanserade en betaversion av Aino HealthManager. Bolaget visade vinst efter flera års negativa resultat.
2012	Aino Health Management Oy lanserade den första kommersiella versionen av HealthManager som integrerades med HealthDesk. Aino vann flera stora kundkontrakt, bland annat Stora Enso Finland, Konecranes Finland samt ett antal kommuner. Företagets resultat fortsatte att utvecklas positivt.
2013	Aino Health Management Oy genomförde en omstrukturering av bolagets kapitalstruktur genom att slutamortera sina långfristiga lån.
2016	Aino Health AB börsnoterades på OMX NASDAQ First North den 16 december. Aino Health-koncernen skapades med Aino Health AB som moderbolag. Ägandet i Aino Health Management Oy fördes över till Aino Health AB genom en apportemission.
2017	Aino inledde en internationaliseringsprocess med fokus på kraftig tillväxt i Norden och Europa. Dotterbolagen Aino Health Sweden AB och Aino Health Germany GmbH etablerades.
2018	<p>Aino har under året ökat marknadsandelen på samtliga aktiva marknader via kundkontakt från välrenommerade internationella företag såsom Finnair, ArcelorMittal och Multi Contact (del av Otto-koncernen) samt från Botkyrka kommun. Vidare tog Bolaget beslutet att som del i tillväxtstrategin utveckla ett partnersätverk för att få ut Ainos produkter till fler kunder.</p> <p>Aino Health tillförs ca 29,6 MSEK före emissionskostnader i kontanta medel genom dels en övertecknad och dels en kompletterande riktad emission till Swedbank Robur Fonder.</p>

ETT ÅRTIONDE AV SMART HEALTH MANAGEMENT GAV TORNEÅ STORA VINSTER

Torneå kommun är en branschledare inom strategisk användning av health management. Arbetet, som inleddes för tio år sen, har haft påtagliga resultat.

Anja Huhtanen, HR-chef i Torneå kommun, säger att Aino HealthManager har bidragit till ett mer organiserat sätt att hantera t.ex. sjukfrånvaro. Med hjälp av SaaS-lösningen HealthManager kan kommunen få en helhetsbild av samtliga processer inom health management.

– Exempelvis fungerar stadens program för tidiga åtgärder nu som det ska: förebyggande och effektivt, säger Huhtanen. Torneå stad har tusen fast anställda och 300 tillfälligt anställda.

Den första ekonomiska fördelen har varit en minskning av de kommunala avgifterna i form av förtida pensionskostnader. Medan Torneå under år 2010 betalade ut 680 000 EUR i avgifter hade summan minskat till 170 000 EUR år 2016.

– Sett över en längre tid innebär det besparingar om miljoner euro. Effekten på sjukfrånvaro är också uppenbar: exempelvis förekom 18,7 sjukdagar per år för 2015, medan siffran sjönk till 14,4 sjukdagar per år för 2016 och 15,3 sjukdagar per år för 2017.

Både chefer och anställda har varit nöjda med den mångsidiga lösningen HealthManager. - HealthManager har blivit vårt sätt att hantera frågor av dessa typer, säger Huhtanen. Även fackliga representanter har sett värdet av att använda systemet.

– Vi har fått återkoppling om att introduktionen av denna modell är den enskilt bästa åtgärden som HR har gjort inom Torneå kommun, säger Huhtanen.

Modellen är faktiskt så effektiv av HR inte längre behövs för att "släcka alla bränder", utan olika enheter kan, med hjälp av HealthManager, hantera många saker på egen hand.

När samarbetet mellan Torneå och Aino Health inleddes för tio år sedan gjorde Aino ett ovanligt erbjudande: Om inte Torneås uppsatta mål uppfylldes skulle ingen kostnad utgå. - Vi var fast övertygade om att modellen skulle fungera, säger Jyrki Eklund, vd för Aino Health.

– Torneå är bland de första kommunala aktörerna som verkligen förstår vad man kan uppnå genom smart health management och staden borde berömmas för dess öppenhet och beslutsamhet, säger Eklund.

2

AKTIEN OCH ÄGARFÖRHÅLLANDE

Per den 31 december var det totala börsvärdet 34,3 MSEK. Aktiekapital uppgick till 39 836 TSEK och fördelades på 15 934 307 aktier.

Aktiekursen vid årets utgång var 2,15 SEK per aktie och att jämför med med 5,4 SEK den 31 december 2017. Antalet aktieägare vid årets slut var 656 och av dem innehade de tio största ägarna 38,7 procent av aktierna. Ingen utdelning lämnas för året. Aino Health är i utvecklingsfas med sikte på kommersiell expansion. Eventuella rörelse- och kassaöverskott för kommande år är därför planerade att återinvesteras i bolagets utveckling och verksamhet.











De tio största ägarna per 31 december 2018

Eklund Jyrki	1 747 836	11,0 %
Swedbank Robur	1 470 588	9,2 %
Lundgren Fredrik	578 047	3,6 %
Saxelin Jochen*	496 020	3,1 %
Lusam Invest AB	387 099	2,4 %
Engelbert Filip	386 679	2,4 %
Gunter&Wikberg Kapital förvaltning AB	360 989	2,3 %
Pegroco Invest	260 000	1,6 %
Ovaskainen Mika	255 063	1,6 %
Frame Invest AB	222 101	1,4 %
Övriga	9 769 885	61,3 %
Totalt	15 934 307	100%

Källa: Euroclear 2018-12-28

* Jochen Saxelin äger personligen 319 550 aktier och Hirvensalmen Satama Koy som kontrolleras av Jochen Saxelin och familj äger 176 470 aktier.

STYRELSE OCH LEDNING

Styrelseordförande	Styrelseledamöter	Aino Healths ledningsgrupp	Andra nyckelpersoner
 <p>Liselotte Hägertz Engstam</p>	 <p>Liselotte Bergmark</p>	 <p>Jyrki Eklund, CEO</p>	 <p>Markku Pitkänen, chef för Aino Health Finland</p>
	 <p>Per-Olof Schroeder</p>	 <p>Jukka Rääkkönen, CTO</p>	 <p>Peter Seeger, Chef för Aino Health Germany</p>
	 <p>Jyrki Eklund</p>	 <p>Jochen Saxelin, CFO</p>	
		 <p>Johan Strömberg, Director Business Development och Chef för Aino Health Sweden</p>	

STYRELSE OCH LEDNING

Styrelseordförande

Liselotte Högertz Engstam

Liselotte Högertz Engstam är styrelseledamot i Tieto Oy (publ), Zalaris A/S (publ), Transtema Group AB (publ), S-Group AB samt styrelseordförande i FCG Group AB och Digoshen AB.

Liselotte har en bakgrund från internationella chefspositioner på HCL Technologies och IBM, med ansvar för etablering och internationell geografisk expansion av nya affärsområden, som Outsourcing av Affärsprocesser samt Strategirådgivning.

Liselotte har infört program som kraftigt ökat anställdas engagemang, och bidragit till mätbart ökad innovationskraft och bättre affärsresultat, samt expanderat startups inom SaaS, AI och Blockchain områden.

Tidigare positioner inkluderar styrelseledamot i Knowit AB, Itello AB, Transcom World Wide AB och områdeschef i Skanska AB.

Liselotte är medlem i kommittén för INSEAD's Internationella Styrelsenätverk (IDN), forskar på styrelsers bidrag till företagsutveckling, är återkommande lärare i ordförandeprogrammet hos Styrelseakademien och efterfrågad internationell talare.

Liselotte har en civilingenjörsexamen från Chalmers Tekniska Högskola samt är certifierad internationell styrelseledamot vid INSEAD (IDP-C).

Styrelseledamöter

Liselotte Bergmark

Liselotte Bergmark tillför en gedigen kunskap om strategiskt HR- ledarskap och en bred erfarenhet, från olika branscher och inter- nationella arbetsmiljöer. I hennes nuvarande roll som Group HR Director för Medicover, ansvarar hon för den globala HR-funktionen som stödjer koncernens affärsverksamhet inom Health Care och Dignostics med verksamheter i Europa och Indien.

Innan hennes nuvarande roll, var Liselotte Head of Group HR på Dometic Group, där hon ansvarade för HR-funktionen i tre regioner; APAC, AMERICAS och EMEA. Dessförinnan Executive VP HR för Sanitec (förvärvat av och nu med namnet Geberit). Liselotte har varit ansvarig för det globala lednings- och organisationsut- vecklingsarbetet, med fokus på talang och ledarskapsutveckling, inom SCA och senare i TeliaSonera. Under tio års tid har Liselotte även arbetat för DHL på olika ledande befattningar, med ansvar för HR-utveckling i Skandinavien, de baltiska länderna och i Polen. Hon bodde och arbetade senare i Bryssel där hon ledde det globala ledarutvecklingsarbetet för DHL. Liselotte har mer än 20 års erfarenhet av internationellt HR-arbete. Liselotte har en Bachelor of Science och en Master of Science inom Human Resources, från Linköpings universitet.

Per-Olof Schroeder

Per-Olof Schroeder är verksam som CEO for StormGeo Group. Per-Olof var tidigare affärsområdeschef för Microsoft Western Europe (Applications & Services). Innan dess hade han flera ledande chefsbefattningar inom IBM Global Services EMEA såsom Managing Principal & Director inom IBM UK och Sverigechef inom IBM Global Services.

Per-Olof inledde sin karriär på strategi, teknik och managementkonsultföretaget Arthur D. Little med London, Bryssel och Riyadh som bas. Per-Olof har examen inom petroleumsteknik från Texas A&M University, en MBA från London Business School samt en MA från Fletcher School of Law & Diplomacy vid Tufts University.

Jyrki Eklund

Jyrki Eklund har bidragit till implementeringen av företagshälsoarbetet som en del av företagsledningsarbetet. Han har varit inblandad i olika projekt, till exempel med det finska Arbetshälsoinstitutet, och har tillsammans med dem introducerat nya idéer inom företagshälsoarbetet för olika yrkesgrupper. Innan han tillträdde tjänsten hos Aino Health Management Oy arbetade Jyrki inom teknikkonsultområdet hos Nedecon Oyj. Han var ansvarig för internationaliseringsprojekt på både styrelse- och ledningsnivå, och han arbetade även som regionchef i Singapore med Sydostasien som sitt ansvarsområde.

Aino Healths ledningsgrupp

Jyrki Eklund, CEO

Jyrki Eklund har bidragit till implementeringen av företagshälsoarbetet som en del av företagsledningsarbetet. Han har varit inblandad i olika projekt, till exempel med det finska Arbetshälsoinstitutet, och har tillsammans med dem introducerat nya idéer inom företagshälsoarbetet för olika yrkesgrupper. Innan han tillträdde tjänsten hos Aino Health Management Oy arbetade Jyrki inom teknikonsultområdet hos Nedecon Oy. Han var ansvarig för internationaliseringsprojekt på både styrelse- och ledningsnivå, och han arbetade även som regionchef i Singapore med Sydostasien som sitt ansvarsområde.

Jukka Räikkönen, CTO

Jukka Räikkönen återkom till Aino Health Management i september 2016. Tidigare var han chef för Service Operations hos Aino under åren 2012–2014. Utanför Aino har Jukka har tillbringat över 17 år hos Nokia Networks. Där arbetade han i olika befattningar inom olika serviceverksamheter, till exempel med kundsupport och projektledning samt kvalitet och processutveckling. Han hade både globalt och regionalt ansvar och var baserad i Stilla-havsregionen och i Latinamerika under mer än 5 år. Dessutom har Jukka varit CIO på ett börsnoterat företag i Finland och har erfarenhet av arbete med företagsrådgivning.

Jochen Saxelin, CFO

Jochen Saxelin har tidigare arbetat som revisor på KPMG, och innan han kom till Aino arbetade han som controller på Nedecon Oy.

Johan Strömberg, Director Business Development

Johan har över 20 års erfarenhet av att bygga men också att sälja företag. Främst inom B2B och lösningsförsäljning. Johan har ansvarat i roller som VD, Affärsområdeschef och Management konsult i företag som Microsoft och Arthur Andersen men också som entreprenör i start-up bolag med SaaS lösningar. Johan har 20år chefs- och 10+ år säljferarenhet.

Andra nyckelpersoner

Markku Pitkänen, chef för Aino Health Finland

Markku Pitkänen har omfattande erfarenhet av teknikonsultverksamhet, produktledning, försäljning och kundprojekt. Markku är ansvarig för Ainos tjänsteproduktion, leverans av kundprojekt, produktionsutnyttjande och kundservice. Tidigare var han ansvarig för försäljning och marknadsföring hos Aino i över tre år. Innan han anslöt sig till vårt företag arbetade han i olika specialist- och ledarbefattningar inom Baswarekoncernen i mer än 10 år, senast som vice vd för försäljning hos Basware Oy.

Peter Seeger, chef för Aino Health Germany

Peter Seeger har arbetat i över 28 år hos flera globala IT-serviceföretag. Han har en omfattande erfarenhet av ledande internationella konsult- och försäljningsställen inom flera branscher (till exempel hälsovård, försäkring, läkemedel och kemikalier). De senaste 15 åren har han arbetat som försäljningschef/direktör för CSC, Accenture, Capgemini, Hewlett Packard, Cognizant och OpusCapita.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Aino Health AB (publ), 559063-5073 får härmed avge årsredovisning och koncernredovisningen för 2018.

Allmänt om verksamheten

Aino Health är den ledande leverantören av lösningar inom Corporate Health Management. Koncernens kompletta system av SaaS tjänster minskar sjukfrånvaron, sänker relaterade kostnader och förbättrar affärsresultat genom ökad produktivitet och engagemang hos organisationens anställda när hälsa, välbefinnande och säkerhet blir en integrerad del av det vardagliga arbetet.

Koncernens sammansättning består av Aino Health AB (publ) som utgör moderbolag för Aino Health koncernen med säte i Stockholm. Aino Health AB (publ) är ett publikt aktiebolag noterat på Nasdaq OMX First North och äger i sin tur det helägda svenska dotterbolaget Aino Health Sweden AB och det finländska helägda dotterbolaget Aino Health Management Oy. Aino Health Management Oy äger i sin tur det helägda finska dotterbolaget Aino Active Oy. Därmed uppstår en underkoncern i Finland med Aino Health Management Oy som moderbolag.

Finansiell ställning och likviditet

Aino Healths huvudsakliga externa finansiering 2018 kom från nyemissionen i september.

Framgångsrika partnerskap och teknikutveckling för snabbare implementationer

Aino Health har under verksamhetsåret 2018 fortsatt att utveckla företaget i enlighet med sin strategi som syftar till att stärka Aino Health's närvaro i Finland, Tyskland och Sverige, samt att fortsätta utveckla flexibla tjänster, smidiga digitala lösningar och att etablera partnerskap för indirekt försäljning.

Finland

- Aino Healths strategiska partner Finla har tecknat ett avtal med en global aktör inom processindustrin avseende Aino HealthManager.
- Aino Health har tecknat ett slutkundsavtal avseende Aino HealthManager med en av de största grossisterna av dagligvaror i Finland.
- Aino Healths strategiska partner Finla har tecknat sitt första kundavtal, avseende Aino HealthManager, med en av Finlands största detaljhandelskedjor.
- Aino Health tillhandahåller försäkringsbolaget If i Finland med konsulttjänster för att lösa utmaningarna inom arbetsförmåga och hälsa.
- Aino Health och Finla Occupational Health har tecknat ett samarbetsavtal gällande Ainos plattform HealthManager.
- Attendo Health Care Services har tecknat ett avtal gällande Ainos plattform HealthManager, för att utveckla sin portfölj med plattformar för Corporate Health Management.
- Aino har tecknat avtal och driftsatt HealthManager för det finska flygbolaget Finnair gällande användning av Ainos plattform HealthManager.

Sverige

- Aino Health tillförs ca 29,6 MSEK före emissionskostnader i kontanta medel genom dels en övertecknad och dels en kompletterande riktad emission till Swedbank Robur Fonder.
- På grund av ökad efterfrågan på Aino Healths erbjudande och fortsatt förstärkning av skalbarhet har Aino Health tecknat avtal med Sjuksyrra AB.
- Aino Health har tecknat avtal och driftsatt sin SaaS-lösning med Botkyrka Kommun avseende insatser att minska sjukfrånvaron. Ordervärdet beräknas, enligt en utfallsbaserad ersättning, till mellan 4,3 MSEK och 10,8 MSEK.
- Aino Health förstärkte sin likviditet genom bryggfinansiering av bolagets VD Jyrki Eklund, samtliga styrelsemedlemmar och andra medlemmar i ledningsgruppen. Ledningsgruppen och styrelsen beviljade bolaget ett bryggglån på sammanlagt 4,7- 5,7 MSEK.
- Region Västmanland och Aino har tecknat avtal om en hälsorevision av regionens verksamhet.

Tyskland

- I Tyskland har Aino tecknat ett avtal med det tyska stål och gruvbolaget ArcelorMittal om att använda Ainos tjänster för styrning av personalhälsa vid fabriken i Neuwied. Lösningen driftsattes under andra kvartalet.
- Det tyska företaget Multi Contact, som är en del av Otto-koncernen, har tecknat avtal med Aino om att använda plattformen HealthManager för att förbättra Multi Contacts egen hantering av personalhälsa. SaaS-lösning HealthManager har driftsattes i Februari 2019.

Förenade Arabemiraten

- Aino har ingått ett exklusivt partnerskapsavtal med Emirates Artificial Intelligence Technologies LLC, som kommer att förmedla Aino Healths lösningar i Förenade Arabemiraten

Förväntad framtida utveckling i koncernen och moderföretaget

Aino Healths målsättning är att uppnå en kraftfull tillväxt, via organisk tillväxt på etablerade marknader och språngvis tillväxt genom etablering på nya geografiska marknader. Koncernen bedömer att företagets operativa verksamhet i Sverige och Tyskland ska bidra med positivt kassaflöde mot slutet av 2019 och att verksamheten i Finland ska fortsätta att växa med god lönsamhet.

Väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer i koncernen och moderföretaget

Aino Health ABs (publ) styrelse gör bedömningen att de mest väsentliga riskerna utgörs av marknads- och teknikutvecklingen, det vill säga mottagandet av bolagets relativt nya tjänster. Det innebär att det kan ta tid att få kundernas acceptans och att få ett genomslag på marknaden. Aino Health kan även komma att behöva anskaffa ytterligare kapital framöver, vilket kan komma att påverka koncernens kapitalstyrka och således även affärsplan. Även förlust av nyckelpersoner kan medföra negativa konsekvenser för koncernen. Ovan nämnda riskfaktorer är utan rangordning och utan anspråk på att vara heltäckande.

Personal

Koncernens antal anställda uppgick vid årets utgång till 27 personer, varav 11 stycken är kvinnor. Aino Health som koncern tillämpar värderingar som ligger till grund för en gemensam företagskultur. Dessa värderingar utgör grundläggande riktlinjer för hur koncernen ska bedriva affärer:

Att attrahera och utveckla de mest kompetenta och engagerade medarbetarna är avgörande för Aino Healths framtid. Koncernen verkar för att säkra kompetensen, däribland uppmuntra rörlighet, identifiera nödvändiga färdigheter samt verka för könsfördelning och mångfald. Ett starkt ledarskap är en avgörande faktor för framgång. Vid rekrytering av ledare inom och utanför organisationen, lägger koncernen stor vikt på egenskaper utöver den sökandes formella bakgrund. Att vidareutveckla koncernens ledare är en annan viktig faktor.

Transaktioner med närstående

För information om ersättning till ledande befattningshavare samt övriga transaktioner med närstående, se not 5 Anställda, personalkostnader och arvode till styrelsen".

Finansiell översikt

Koncernens nettoomsättning uppgick för räkenskapsåret till 20 754 (19 252) TSEK. Övriga rörelseintäkter uppgick för samma period till 157 (133) TSEK och består av valutakursdifferens.

Den finska underkoncernen svarar för majoriteten av Aino Health koncernens totala omsättning. Resultat efter finansiella poster uppgick till -22 003 (-31 786) TSEK, vilket bland annat innefattar väsentliga engångskostnader för produktutveckling, omstrukturering och internationalisering.

Antalet aktier uppgick vid periodens slut till 15 934 307 och resultat per aktie för koncernen uppgick till -2,7 SEK.

Kassaflödet för koncernen uppgick till 2,1 MSEK, vilket i huvudsak kommer från genomförd nyemission om 29,6 MSEK, före emissionskostnader. I övrigt uppgår kassaflödet från den löpande verksamheten om -16,3 MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgår till -4,9 MSEK som följd av aktivering av produktutvecklingskostnader i HealthManager.

Händelser efter årets utgång

- Aino Health har ihop med Pensionsförsäkringsaktiebolaget Veritas skapat och ska lansera en unik supporttjänst inom arbetsförmåga med Veritas kunder som målgrupp. Tjänsten ska vara i drift under Q2 2019.
- Aino Health är värd för INSEAD-seminariet "Value Based Leadership and Business as a Force for Good" den 27 mars.
- Aino Health Finland har tecknat ett avtal avseende Ainos SaaS-lösning med ett bolag inom vårdsektorn. Avtalets ordervärde för det första året är 800 TSEK.
- Aino Health har tecknat ett kundavtal med ett av världens största amerikanska multinationella IT-företag avseende deras verksamhet i Finland. Avtalet innebär att Aino Health digitaliserar och hanterar kundens processer för hälsobefrämjande åtgärder mot medarbetarna. Värde 28 milj SEK.
- Aino Health och Nylands Arbetshälsa har tecknat ett partneravtal gällande Ainos SaaS tjänst HealthManager och Ainos konsulttjänster inom förebyggande hälsoarbete.
- Aino Health har tecknat ett avtal avseende Aino HealthManager med ett globalt bolag inom kundservice. På endast fyra veckor driftsattes lösningen i Sverige och Norge.

Flerårsöversikt

Koncern			
<i>Belopp KSEK</i>	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
Nettoomsättning	20 754	19 252	5 532
Balansomslutning	38 068	31 387	63 348
Resultat efter finansiella poster	-22 003	-31 786	-5 981
Eget kapital per aktie, SEK	1,9	4	-
Soliditet %	78	70	84,2
Resultat per aktie, SEK	-2,7	-5,9	-1,1

Moderföretag			
<i>Belopp KSEK</i>	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
Nettoomsättning	368	-	-
Balansomslutning	38 531	28 639	57 530
Resultat efter finansiella poster	-16 816	-24 357	-2 786
Eget kapital per aktie, SEK	2,32	4,83	10,4
Soliditet %	95,8	91,5	98,2
Resultat per aktie, SEK	-2,08	-4,5	-0,5

Definitioner: se not

Förslag till disposition beträffande bolagets vinst eller förlust

<i>Till årsstämmans förfogande står:</i>	<i>Belopp i kkr</i>
Balanserat resultat	-39 418
Överkursfond	48 797
Årets resultat	-18 550
Summa	-9 171
<i>Styrelsen föreslår att</i>	
Balanseras i ny räkning	-9 171
Summa	-9 171

Vad beträffar koncernens och moderföretagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande noter.

RESULTATRÄKNING - KONCERNEN

Belopp i KSEK	Not	2018-01-01- 2018-12-31	2017-01-01- 2017-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	3	20 754	19 252
Övriga rörelseintäkter		157	133
		20 911	19 385
Rörelsens kostnader			
Inköpta konsulttjänster		-1 284	-2 573
Övriga externa kostnader	4	-14 086	-15 050
Personalkostnader	5	-24 114	-30 286
Avskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-1 997	-1 909
Övriga rörelsekostnader		-84	-517
		-20 654	-30 950
Rörelseresultat			
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i intresseföretag	6	-736	-765
Ränteintäkter och liknande resultatposter	7	13	92
Räntekostnader och liknande resultatposter		-626	-163
		-22 003	-31 786
Resultat efter finansiella poster			
		-22 003	-31 786
Resultat före skatt			
Skatt på årets resultat		-3	-4
Årets resultat		-22 006	-31 790

BALANSRÄKNING - KONCERNEN

Belopp i KSEK	Not	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	8	6 334	1 577
Goodwill	9	13 903	15 047
		20 237	16 624
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	10	306	393
		306	393
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i intresseföretag	12	502	1 188
Andra långfristiga fordringar	13	45	45
		547	1 233
Summa anläggningstillgångar		21 090	18 250
Omsättningstillgångar			
Varulager m m			
Färdiga varor och handelsvaror		123	236
		123	236
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		3 577	2 616
Övriga fordringar		980	547
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		755	449
		5 312	3 612
Kassa och bank		11 543	9 289
Summa omsättningstillgångar		16 978	13 137
SUMMA TILLGÅNGAR		38 068	31 387

Eget kapital och skulder

<i>Belopp i KSEK</i>	<i>Not</i>	<i>2018-12-31</i>	<i>2017-12-31</i>
Eget kapital	21		
Aktiekapital		39 836	13 557
Övrigt tillskjutet kapital		48 797	45 810
Annat eget kapital		-36 770	-5 615
Årets resultat		-22 006	-31 790
Summa eget kapital		29 857	21 962
 Långfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	14	250	692
		250	692
 Kortfristiga skulder			
Övriga skulder till kreditinstitut	14	836	203
Leverantörsskulder		1 761	1 806
Skatteskulder		238	144
Övriga skulder		1 769	2 249
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	15	3 357	4 331
		7 961	8 733
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		38 068	31 387

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL, KONCERNEN

	Aktie- kapital	Övrigt tillskju- tet kapital	Annat eget kapital	Årets resultat
<i>Koncernen</i>				
Ingående balans 2018-01-01	13 557	45 810	-5 615	-31 790
Nyemission	26 279	9 460		
Emissions- och garantikostnader		-6 473		
Disposition enligt årsstämmbeslut			-31 790	31 790
Omräkningsdifferenser			635	
Årets resultat				-22 006
Eget kapital 2018-12-31	39 836	48 797	-36 770	-22 006

KASSAFLÖDESANALYS - KONCERN

Belopp i KSEK	Not	2018-12-31	2017-12-31
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat före finansiella poster		-20 654	-30 950
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m	17	1 997	1 909
		-18 657	-29 041
Erlagd ränta		-613	-71
Betald inkomstskatt		-	-14
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-19 270	-29 126
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>			
Ökning (-) / Minskning (+) av varulager		123	108
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar		-1 495	3 609
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder		4 373	-478
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-16 269	-25 887
Investeringsverksamheten			
Investering i immateriella anläggningstillgångar		-4 851	-1 437
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-	12
Förvärv av finansiella tillgångar		-	-1 998
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-4 851	-3 423
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		23 110	-
Upptagna lån		137	-
Amortering av låneskulder		-	-361
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		23 247	-361
Årets kassaflöde		2 127	-29 671
Likvida medel vid årets början		9 289	38 887
Kursdifferens i likvida medel		127	73
Likvida medel vid årets slut		11 543	9 289

RESULTATRÄKNING - MODERFÖRETAG

Belopp i KSEK	Not	2018-01-01- 2018-12-31	2017-01-01- 2017-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		368	-
Övriga rörelseintäkter		157	61
		525	61
Rörelsens kostnader			
Inköpta konsulttjänster		-5 763	-13 176
Övriga externa kostnader	4	-6 208	-4 824
Personalkostnader	5	-4 874	-6 301
Övriga rörelsekostnader		-81	-193
		-16 401	-24 433
Rörelseresultat			
Ränteintäkter och liknande resultatposter	7	22	76
Räntekostnader och liknande resultatposter		-437	-
		-16 816	-24 357
Resultat efter finansiella poster			
Lämnade koncernbidrag		-1 734	-5 901
		-18 550	-30 258
Resultat före skatt			
		-18 550	-30 258
Årets resultat			
		-18 550	-30 258

BALANSRÄKNING - MODERFÖRETAG

Belopp i KSEK	Not	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	8	6 264	1 413
		6 264	1 413
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	11	18 799	18 699
		18 799	18 699
Summa anläggningstillgångar		25 063	20 112
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		458	-
Fordringar hos koncernföretag		3 278	2 347
Övriga fordringar		161	110
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		74	22
		3 971	2 479
Kassa och bank		9 497	6 048
Summa omsättningstillgångar		13 468	8 527
SUMMA TILLGÅNGAR		38 531	28 639
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		39 836	13 557
Fond för utvecklingsutgifter		6 264	1 413
		46 100	14 970
<i>Fritt eget kapital</i>			
Överkursfond		48 797	45 810
Balanserat resultat		-39 418	-4 308
Årets resultat		-18 550	-30 258
		-9 171	11 244
Summa eget kapital		36 929	26 214
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		567	191
Skulder till koncernföretag		179	1 070
Aktuell skatteskuld		92	68
Övriga skulder		346	245
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	15	418	851
		1 602	2 425
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		38 531	28 639

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL, MODERBOLAGET

<i>Bundet eget kapital</i>	<i>Aktie- kapital</i>	<i>Fond för utvecklings- utgifter</i>	<i>Överkurs- fond</i>	<i>Balanserat resultat</i>	<i>Årets resultat</i>
<i>Moderföretaget</i>					
Ingående balans 2018-01-01	13 557	1 413	45 810	-4 308	-30 258
Nyemission	26 279		9 460		
Emissions- och garantkostnader			-6 473		
Disposition enligt årsstämmobeslut				-30 258	30 258
Utvecklingsutgifter		4 851		-4 851	
Årets resultat					-18 550
Eget kapital 2018-12-31	39 836	6 264	48 797	-39 417	-18 550

KASSAFLÖDESANALYS - MODERFÖRETAG

Belopp i KSEK	Not	2018-12-31	2017-12-31
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat före finansiella poster		-16 401	-24 433
		-16 401	-24 433
Erlagd ränta		-415	76
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		-16 816	-24 357
<i>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</i>			
Ökning (-) / Minskning (+) av rörelsefordringar		-2 199	-1 004
Ökning (+) / Minskning (-) av rörelseskulder		4 205	1 367
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-14 810	-23 994
Investeringsverksamheten			
Förvärv av dotterföretag		-	-535
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-4 851	-1 413
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-4 851	-1 948
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		23 110	-
Lämnade koncernbidrag		-	-5 901
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		23 110	-5 901
Årets kassaflöde		3 449	-31 843
Likvida medel vid årets början		6 048	37 891
Likvida medel vid årets slut		9 497	6 048

NOTER

Not 1 Redovisningsprinciper

Årsredovisningen är upprättad i svenska kronor och beloppen anges i KSEK om inget annat anges.

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Värderingsprinciper mm

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Koncernredovisning

Dotterföretag

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget och de dotterföretag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50% av rösterna eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Koncernredovisningen är upprättad enligt förvärvsmetoden vilket innebär att eget kapital som fanns i dotterföretagen vid förvärvstidpunkten elimineras i sin helhet. I koncernens eget kapital ingår härigenom endast den del av dotterföretagens eget kapital som tillkommit efter förvärvet. Köpeskillnaden för förvärvet av ett dotterföretag utgörs av verkligt värde på överlåtna tillgångar, skulder som koncernen ådrar sig till tidigare ägare av det förvärvade bolaget och de aktier som emitterats av koncernen.

Goodwill

Om det koncernmässiga anskaffningsvärdet för aktierna överstiger det i förvärvsanalysen upptagna värdet av bolagets nettotillgångar, redovisas skillnaden som koncernmässig goodwill. Detta värde skrivs av koncernmässigt under en period uppgående till 10 år. Avskrivningstakten baseras på förvärvens långsiktiga strategiska betydelse för koncernen.

Justering av förvärvsanalys

I det fall förutsättningarna för förvärvsanalysen är ofullständiga justeras denna för att bättre återspegla faktiska förhållanden vid förvärvstidpunkten. Justeringarna görs retroaktivt inom tolv månader efter förvärvstidpunkten. Justeringar senare än tolv månader efter förvärvstidpunkten redovisas som en ändrad uppskattning och bedömning.

Eliminering av transaktioner mellan koncernföretag

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter och kostnader och orealiserade vinster eller förluster som uppkommer vid transaktioner mellan koncernföretag elimineras i sin helhet.

Egenutvecklade immateriella anläggningstillgångar

Utvecklingsutgifter redovisas enligt aktiveringsmodellen som immateriell anläggningstillgång då följande kriterier är uppfyllda:

- det är tekniskt och ekonomiskt möjligt att färdigställa tillgången,
- avsikt och förutsättning finns att sälja eller använda tillgången,
- det är sannolikt att tillgången kommer att generera intäkter eller leda till kostnadsbesparingar,
- utgifterna kan beräknas på ett tillfredsställande sätt.

Anskaffningsvärdet för en internt upparbetad immateriell tillgång utgörs av de direkt hänförliga utgifter som krävs för att tillgången ska kunna användas på det sätt som företagsledningen avsett. Internt upparbetade immateriella tillgångar skrivs av över den bedömda nyttjandeperioden, vilken uppgår till 3-5 år vilket motiveras av att de kommer att tillföra koncernen värden minst under denna tid.

Materiella och immateriella anläggningstillgångar

Materiella och immateriella anläggningstillgångar är redovisade till anskaffningskostnad med avdrag för planmässiga avskrivningar baserade på en bedömning av tillgångarnas nyttjandeperiod.

Avskrivningar

Följande avskrivningstider tillämpas:

	Koncern år
Balanserade utvecklingsutgifter	3-5
Goodwill	10
Inventarier	4-5

Goodwill skrivs av på 10 år baserat på bedömningen att det förväru som tillgången är hänförlig till kommer att generera fördelar under minst denna tid.

Nedskrivningar

Skulle en indikation om en värdenedgång beträffande en tillgång föreligga fastställs dess återvinningsvärde. Överstiger tillgångens bokförda värde återvinningsvärdet skrivs tillgången ner till detta värde. Återvinningsvärdet definieras som det högsta av marknadsvärdet och nyttjandevärdet. Nyttjandevärdet definieras som nuvärdet av de uppskattade framtida betalningar som tillgången genererar. Nedskrivningar redovisas över resultaträkningen.

Finansiella tillgångar och skulder

En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när företaget blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor.

En finansiell tillgång tas bort från balansräkningen när den avtalsenliga rätten till kassaflödet från tillgången har upphört eller reglerats. Detsamma gäller när de risker och fördelar som är förknippade med innehavet i allt väsentligt överförs till annan part och företaget inte längre har kontroll över den finansiella tillgången. En finansiell skuld tas bort från balansräkningen när den avtalade förpliktelsen fullgjorts eller upphört.

Leasing - leasetagare

Alla leasingavtal har klassificerats som finansiella eller operationella leasingavtal. Ett finansiellt leasingavtal är ett leasingavtal enligt vilka de risker och fördelar som är förknippade med att äga en tillgång i allt väsentligt överförs från leasegivaren till leasetagaren. Ett operationellt leasingavtal är ett leasingavtal som inte är ett finansiellt leasingavtal.

Operationella leasingavtal

Leasingavgifterna enligt operationella leasingavtal, inklusive förhöjd förstagångshyra men exklusive utgifter för tjänster som försäkring och underhåll, redovisas som kostnad linjärt över leasingperioden.

Koncernen har endast operationella leasingavtal.

Utländsk valuta

Poster i utländsk valuta

Monetära poster i utländsk valuta räknas om till balansdagens kurs. Icke-monetära poster räknas inte om utan redovisas till kursen vid anskaffningstillfället.

Omräkning av utlandsverksamheter

Tillgångar och skulder, inklusive goodwill och andra koncernmässiga över- och undervärden, räknas om till redovisningsvalutan till balansdagskurs. Intäkter och kostnader räknas om till avista kursen per varje dag för affärshändelserna om inte en kurs som utgör en approximation av den faktiska kursen används (t.ex. genomsnittlig kurs). Valutakursdifferenser som uppkommer vid omräkningen redovisas direkt mot eget kapital.

Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Därvid har inkuransrisk beaktats. Anskaffningsvärdet beräknas enligt först in- först ut- principen. I anskaffningsvärdet ingår förutom utgifter för inköp även utgifter för att bringa varorna till deras aktuella plats och skick.

Skatt

Redovisning av inkomstskatt inkluderar aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatten redovisas i resultaträkningen, förutom i de fall den avser poster som redovisas direkt i eget kapital. I sådana fall redovisas även skatten i eget kapital. Uppskjuten skatt redovisas enligt balansräkningsmetoden på alla väsentliga temporära skillnader. En temporär skillnad finns när det bokförda värdet på en tillgång eller skuld skiljer sig från det skattemässiga värdet. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av den skattesats som har beslutats eller aviserats per balansdagen.

Uppskjutna skattefordringar redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas mot vilka de temporära skillnaderna kan nyttjas.

Intäkter

Utförda tjänsteuppdrag till fast pris vinstvärkas i takt med att arbetet utförs. Det innebär att intäkterna redovisas med utgångspunkt från färdigställandegraden. Färdigställandegraden beräknas som nedlagda uppdragsutgifter för utfört arbete i relation till beräknade totala uppdragsutgifter för att fullgöra uppdraget. För uppdrag där utfallet inte kan beräknas på ett tillfredsställande sätt redovisas en intäkt som motsvarar nedlagda kostnader. Befarade förluster kostnadsförs så snart de är kända.

Tjänsteuppdrag på löpande räkning intäktsredovisas i takt med att arbetet utförs.

Andelar i koncernföretag (moderbolaget)

Andelar i koncernföretag redovisas initialt till anskaffningsvärdet, vilket inkluderar eventuella transaktionsutgifter som är direkt hänförliga till förvärvet av andelarna. Emissionslikvider och aktieägartillskott läggs till anskaffningsvärdet. Skulle det verkliga värdet vara lägre än det redovisade värdet skrivs andelarna ned till det verkliga värdet om värdenedgången kan antas vara bestående.

Låneutgifter

Låneutgifter belastar resultatet för det år till vilket de hänförs sig.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medfört in- eller utbetalningar.

Som likvida medel klassificerar företaget, förutom kassamedel, disponibla tillgodohavanden hos banker och andra kreditinstitut samt kortfristiga likvida placeringar som är noterade på en marknadsplats och har en kortare löptid än tre månader från anskaffningstidpunkten.

Not 2 Uppskattningar och bedömningar

Företagsledningen gör uppskattningar och antaganden om framtiden. Dessa uppskattningar kommer sällan att motsvara det verkliga resultatet. De uppskattningar och antaganden som kan komma att leda till risk för väsentliga justeringar i redovisade värden för tillgångar och skulder är främst värdering av goodwill. Varje år prövas om det finns någon indikation på att tillgångars värde är lägre än det redovisade värdet. Finns en indikation så beräknas tillgångens återvinningsvärde, vilket är det högsta av tillgångens verkliga värde med avdrag för försäljningskostnader och nyttjandevärdet.

Not 3 Nettoomsättning per geografisk marknad

	2018-01-01- 2018-12-31	2017-01-01- 2017-12-31
Finland	20 123	19 252
Summa	20 123	19 252

Not 4 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	2018-01-01- 2018-12-31	2017-01-01- 2017-12-31
Koncern		
<i>MAZARS SET Revisionsbyrå AB</i>		
Revisionsuppdrag	272	407
<i>KPMG</i>		
Revisionsuppdrag	72	282
Skatterådgivning	-	-
Summa	344	689
Moderföretag		
<i>MAZARS SET Revisionsbyrå AB</i>		
Revisionsuppdrag	272	392
Summa	272	392

Not 5 Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse

Medelantalet anställda	2018-01-01- 2018-12-31	Varau män	2017-01-01- 2017-12-31	Varau män
Moderföretag				
Sverige	4	4	3	3
Totalt moderföretaget	4	4	3	3
Dotterföretag				
Finland	31	16	33	16
Sverige	1	1	7	4
Tyskland	1	1	1	1
Totalt dotterföretag	33	18	41	21
Koncernen totalt	37	22	44	24

Redovisning av könsfördelning bland ledande befattningshavare	2018-12-31 Andel kvinnor i %	2017-12-31 Andel kvinnor i %
Moderföretag		
Styrelsen	50	50
Övriga ledande befattningshavare	-	-

Löner och andra ersättningar samt sociala kostnader, inklusive pensionskostnader	2018-01-01- 2018-12-31	2017-01-01- 2017-12-31
Moderföretag		
Styrelse och VD	1 098	1 669
Övriga anställda	3 776	2 937
Summa	4 874	4 606
Sociala kostnader (varav pensionskostnader) 1)	1 207 673	1 535 1 050
Dotterföretag		
Styrelse och VD	3 047	2 855
Övriga anställda	13 320	15 845
Summa	16 367	18 700
Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	3 444 2 770	4 276 3 376
Koncern		
Styrelse och VD	4 145	4 524
Övriga anställda	17 096	18 782
Summa	21 241	23 306
Sociala kostnader (varav pensionskostnader) 2)	4 651 3 443	5 811 4 426

1) Av moderföretagets pensionskostnader avser 576 (769) ksek företagets ledning avseende 1 (1) personer. Företagets utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 0 (0) ksek. Kostnaden avser vidarefakturerade finska lagstadgade sociala kostnader som inkluderar pensionskostnader. Varken VD eller styrelse har erhållit tjänstepension.

2) Av koncernens pensionskostnader avser 576 (769) ksek företagets ledning avseende 1 (1) personer. Koncernens utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till (0) ksek.

Not 6 Resultat från andelar i intresseföretag

	2018-01-01- 2018-12-31	2017-01-01- 2017-12-31
Koncern		
Del av resultat, Maresan OY	736	765
Summa	736	765
Moderföretag	-	-
Summa	-	-

Not 7 Ränteintäkter och liknande resultatposter

	2018-01-01- 2018-12-31	2017-01-01- 2017-12-31
Koncern		
Ränteintäkter, övriga	13	92
	13	92
Moderföretag		
Ränteintäkter, övriga	22	76
	22	76

Not 8 Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten

	2018-12-31	2017-12-31
Koncern		
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden:</i>		
Vid årets början	1 692	279
Nyanskaffningar	4 851	1 413
	6 543	1 692
Vid årets slut		
<i>Akkumulerade avskrivningar enligt plan:</i>		
Vid årets början	-115	-20
Årets avskrivning enligt plan	-102	-97
Valutakurssdifferens	8	2
	-209	-115
Redovisat värde vid årets slut	6 334	1 577
Moderföretag		
Vid årets början	1 413	-
Nyanskaffningar	4 851	1 413
Redovisat värde vid årets slut	6 264	1 413

Not 9 Goodwill

	2018-12-31	2017-12-31
Koncern		
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden:</i>		
Vid årets början	16 703	16 703
Vid årets slut	16 703	16 703
<i>Akkumulerade avskrivningar enligt plan:</i>		
Vid årets början	-1 656	-418
Årets avskrivning enligt plan	-1 792	-1 682
Årets omräkningsdifferenser	648	444
Vid årets slut	-2 800	-1 656
Redovisat värde vid årets slut	13 903	15 047

Not 10 Inventarier, verktyg och installationer

	2018-12-31	2017-12-31
Koncern		
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden:</i>		
Vid årets början	549	538
Nyanskaffningar	-	11
Vid årets slut	549	549
<i>Akkumulerade avskrivningar enligt plan:</i>		
Vid årets början	-156	-43
Årets avskrivning	-103	-130
Valutakursdifferens	16	17
Vid årets slut	-243	-156
Redovisat värde vid årets slut	306	393

Not 11 Andelar i koncernföretag

	2018-12-31	2017-12-31
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
Vid årets början	18 699	18 164
Bolagsbildning	-	240
Rörelseförvärv via apportemission	-	295
Aktieägartillskott	100	-
Redovisat värde vid årets slut	18 799	18 699

Spec av moderföretagets och koncernens innehav av andelar i koncernföretag

Ägarandelen av kapitalet auses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

Dotterföretag / Org nr / Säte	Antel andelar	i %	2018-12-31 Redovisat värde	2017-12-31 Redovisat värde
Aino Health Sweden AB, 559075-8826, Stockholm		100	150	50
Aino Health Management Oy, 0981823-9, Helsingfors		100	18 409	18 409
Aino Health Germany GmbH, HRB14885, Hamburg		100	240	240
			18 799	18 699

Not 12 Andelar i intresseföretag

	2018-12-31	2017-12-31
Koncern		
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
Vid årets början	1 188	-
Inköp	-	1 188
Årets andel i intresseföretagens resultat	-736	-
Årets omräkningsdifferenser	50	-
Redovisat värde vid årets slut	502	1 188
Moderföretag		
Akkumulerade anskaffningsvärden:		
Redovisat värde vid årets slut	-	-

Specifikation av koncernens innehav av andelar i intresseföretag

Intrasseföretag / org nr, säte	Justerat EK / Årets resultat	Andelar / antal i % i)	Kapitalandelens värde i koncernen	Redou värde
Direkt ägda				
Maresan Oy 2846387-5, Helsingfors	-5 586	19,84	-1 108	502
			-1 108	502

Ägarandelen av kapitalet auses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

Not 13 Andra långfristiga fordringar

	2018-12-31	2017-12-31
Koncern		
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden:</i>		
Vid årets början	45	-
Tillkommande tillgångar	-	45
Redovisat värde vid årets slut	45	45
Moderföretag		
<i>Akkumulerade anskaffningsvärden:</i>		
Redovisat värde vid årets slut	-	-

Not 14 Övriga skulder till kreditinstitut

	2018-12-31	2017-12-31
Koncern		
Varav förfaller inom 2-5 år	250	692
Redovisat värde vid årets slut	250	692

Not 15 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	2018-12-31	2017-12-31
Koncernen		
Personalrelaterade kostnader	1 928	3 042
Upplupna räntekostnader	23	9
Förutbetalda intäkter	39	-
Övriga poster	1 367	1 280
	3 357	4 331
Moderföretaget		
Personalrelaterade kostnader	218	501
Övriga poster	200	350
	418	851

Not 16 Ställda säkerheter och eventalförpliktelser - koncernen

	2018-12-31	2017-12-31
Ställda säkerheter		
Företagsinteckningar	3 280	3 280
Summa ställda säkerheter	3 280	3 280

Eventalförpliktelser

Koncernen har inga eventalförpliktelser.

Not 17 Övriga upplysningar till kassaflödesanalysen

	2018-12-31	2017-12-31
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet mm		
Koncernen		
Avskrivningar	1 997	1 909
	1 997	1 909

Not 18 Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

- Aino Health har ihop med Pensionsförsäkringsaktiebolaget Veritas skapat och ska lansera en unik supporttjänst inom arbetsförmåga med Veritas kunder som målgrupp. Tjänsten ska vara i drift under Q2 2019.
- Aino Health är värd för INSEAD-seminariet "Value Based Leadership and Business as a Force for Good" den 27 mars.
- Aino Health Finland har tecknat ett avtal avseende Ainos SaaS-lösning med ett bolag inom vårdsektorn. Avtalets ordervärde för det första året är 800 TSEK.
- Aino Health har tecknat ett kundavtal med ett av världens största amerikanska multinationella IT-företag avseende deras verksamhet i Finland. Avtalet innebär att Aino Health digitaliserar och hanterar kundens processer för hälsobefrämjande åtgärder mot medarbetarna. Värde 28 milj SEK.
- Aino Health och Nylands Arbetshälsa har tecknat ett partneravtal gällande Ainos SaaS tjänst HealthManager och Ainos konsulttjänster inom förebyggande hälsoarbete.
- Aino Health har tecknat ett avtal avseende Aino HealthManager med ett globalt bolag inom kundservice. På endast fyra veckor driftsattes lösningen i Sverige och Norge.

Not 19 Koncernuppgifter

Aino Health AB (publ) utgör moderbolag till Aino Health Sweden AB org nr 559075-8826 med säte i Stockholm. Även Aino Health Management Oy är ett helägt dotterföretag till Aino Health AB (publ), som har org nr 0981823-9 med säte i Helsingfors.

Aino Health Active är i sin tur ett helägt dotterdotterbolag till Aino Health Management Oy och ingick som del i förvärvet av Aino Health Management Oy. Aino Health Active har org nr 2765144-4 med säte i Helsingfors.

Aino Health AB (publ) har ett helägt dotterföretag som heter Aino Health Germany GmbH och har säte i Hamburg. Dotterbolaget har org nr HRB14885.

Inköp och försäljning inom koncernen

Av moderföretagets totala inköp och försäljning mätt i kronor avser 34 (54) % av inköpen och 0 (0) % av försäljningen andra företag inom hela den företagsgrupp som företaget tillhör.

Not 20 Nyckeltalsdefinitioner

Balansomslutning:	Totala tillgångar
Soliditet:	Totalt eget kapital + 78 % av obeskattade reserver / Totala tillgångar
Avkastning på eget kapital %:	Resultat efter finansiella poster / Eget kapital
Eget kapital per aktie, SEK:	Avkastning på eget kapital / Antal aktier
Resultat per aktie, SEK:	Resultat efter finansiella poster / Antal aktier

Not 21 Eget kapital

Antal aktier per balansdagen är 15 934 307 st. Genomsnittligt antal aktier är 8 072 253 st.

UNDERSKRIFTER

Stockholm 2019-04-18

Liselotte Hägertz Engstam
Styrelseordförande

Jyrki Eklund
Verkställande direktör/Styrelseledamot

Liselotte Bergmark
Styrelseledamot

Per Olof Schroeder
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har lämnats 2019-04-18
MAZARS SET Revisionsbyrå AB

Helene Sjöström
Auktoriserad revisor