

2020 bjöd på utmaningar ingen hade kunnat förutse. Miris ställde om sin strategi och utvecklade sina digitala verktyg för att med oförminskat tempo fortsätta sin strävan att utbilda marknaden samtidigt som besök på sjukhus och resor omöjliggjorts av Covid-19 pandemin.

Vi inledde året med ett fullbokat schema med konferenser och kundmöten. I februari gjorde vi vår sista konferens och våra sista kundmöten på plats i USA. Redan då märkte vi av en oro för den kommande pandemin. Covid-19 diskuterades hett och det var nästan tomt på Chicagos flygplats när vi landade. Just den tomma flygplatsen är det vi ofta återkommer till idag. Vid tillfället trodde vi att Sverige fortsatt skulle klara sig undan pandemin, men den tomma flygplatsen gav oss en föraning om vad som skulle komma. Två veckor senare var vi redo för nästa resa till USA. Vi hade ett schema fullbokat med kundbesök för den kommande veckan. På morgonen inför avresa fick vi beskedet att USA stoppat alla inresor från Europa.



Vi samlades den morgonen på kontoret och började planera arbetet med att ställa om till att möta våra kunder digitalt.

Ett år in i denna nya verklighet så har vi visat att vår digitala strategi fungerar då vi ser ett ökat inflöde av offertförfrågningar. Även om vi sett en viss nedgång i vår försäljning under pandemins toppar, har vi också visat att vi kan återhämta dessa tapp så fort som läget förbättras.

KUNDER OCH MARKNAD

Under december månad nådde vi en täckning på 4,3% av den kliniska marknaden i USA. Sammanlagt har dessa NICUs över 1400 vårdplatser. Det är 1400 bäddar som beläggs med flera tusen barn per år vilka tack vare Miris teknik nu får ett optimerat näringsintag och en ökad chans till ett friskare liv. Något som inte var möjligt för dessa barn innan Miris fick godkännande av FDA i 2018.

Vi hade i december HMA-instrument installerade på 18,6% av alla Level IV NICUs i USA. Detta är de neonatalvårdavdelningar som bedriver den högsta nivån av vård och tar hand om de sjukaste och minsta barnen.

Under fjärde kvartalet levererade vi bland annat instrument till **Riley Hospitals** neonatalvårdsavdelning. Denna NICU är rankad som nummer 14 på U.S. News &

World Report ¹ och är den NICU som erbjuder den mest avancerade vården i Indiana. Sedan tidigare är sjukhuset som ligger i toppen på denna lista, **Children's National Hospital**, kund hos Miris.

Under perioden anslöt sig även **Ohio Mothers Milk Bank** till Miris-familjen vilket innebär att vi nu täcker 19% av mjölkbankerna i USA.

På **UCLA (University of California Los Angeles)** har vi idag totalt 3 instrument placerade, två på NICUs och en som används i forskning. Vår forskningskund på UCLA donerade under perioden, med anslag från Lundquist Institute, HMA utrustning till **UNIFESP** i Brasilien.



Att våra kunder är så nöjda med vår HMA att de samlar in pengar för att deras samarbetspartner i andra länder ska ha tillgång till samma utrustning är en stor kvalitetsstämpel för oss.

Som ni säkert sett har också 2 instrument installerats i Louisville, Kentucky, en stad med 600 000 invånare. Ytterligare två av sjukhusen i Kentucky har efterfrågat offert på vår HMA så vi hoppas att vår kundbas i

delstaten kommer att växa ytterligare inom en snar framtid.

I strategin för året ligger bland annat ett ökat fokus på eftermarknad. Vi har i detta arbete bland annat utökat vår produktportfölj med flera olika varianter av serviceavtal. Vi har också skapat ett omfattande träningsprogram för våra slutanvändare som gör det möjligt för oss att få löpande intäkter från aktiviteter såsom operatörs-certifieringar. Fokus på träning innebär en bättre uppföljning med slutanvändare. Detta leder i förlängningen till en ökad användning av vår produkt och försäljning av förbrukningsartiklar.

KONFERENSER

Vi deltog i december på den mycket välrenommerade neonatologi-konferensen, **Hot Topics in Neonatology**. Nära 3000 deltagare besökte konferensen och vi upplevde ett stort intresse för vår produkt. Vi knöt flera nya kontakter och vissa av dessa har redan nu mynnat ut i offerter.

Vi ser nu över vår strategi för konferenser under 2021. Som det ser ut just nu kommer de digitala konferenserna fortsatt vara en stor del av konferensvärlden detta år. Vi vässar till vårt material för dessa konferenser med den erfarenhet vi byggt upp under året.

Vi håller samtidigt ett skarpt öga på hur världssituationen utvecklar sig. Redan nu har vissa konferenser annonserat att de planerar för on-site konferenser så tidigt som i juni i år. Vi skulle naturligtvis vara

¹ <https://health.usnews.com/best-hospitals/pediatric-rankings/neonatal-care>

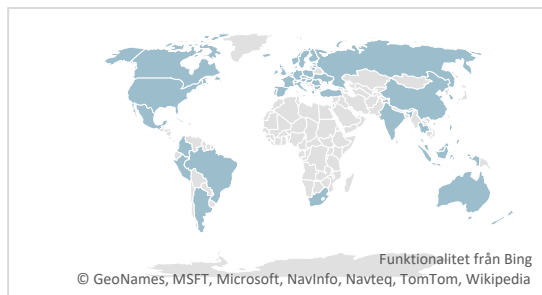
överlyckliga om vi så snabbt kunde vara ute igen och om det blir så står vi redo. Som det ser ut i dagsläget planerar vi för att de helt digitala konferenserna kommer att fortgå till åtminstone i höst.

Nästa inbokade digitala konferens är Human Milk Bank Association North America (**HMBANA**) symposiet i april där vi kommer att möta representanter för samtliga mjölkbanker i USA. Då vi redan täcker en stor del av denna marknad är Miris ett känt namn för HMBANA-medlemmarna. Många HMBANA-mjölkbanker söker aktivt pengar för vår utrustning och symposiet är en fantastisk plattform för Miris att möta denna marknad.

MIRIS I VÄRLDEN

Efter ett inlägg på sociala medier, med HMA utrustning redo för att skickas ut till olika länder, lyftes frågan från våra aktieägare hur många länder som Miris HMA finns i idag.

Miris HMA används idag på hundratals neonatalvårdsenheter och mjölkbanker runt om i världen. Det finns installationer i totalt 52 länder. Miris finns på alla kontinenter utom Antarktis!



IR INFORMATION

Den 24 januari höll Miris en extra bolagsstämma och enlighet med styrelsens förslag beslutades om en sammanslagning av bolagets aktier. 400 aktier kommer att läggas samman till 1 aktie.

Vi har sett att det uppstod en viss osäkerhet bland några aktieägare om innebörden av sammanslagningen på värdet av deras aktieinnehav då man har antagit att kvotvärdet är det samma som aktievärdet (aktiekursen).

Kvotvärdet är den andel av aktiekapitalet som varje aktie representerar. Alla aktier i ett aktiebolag har samma kvotvärde. Kvotvärdet är inte samma sak som marknadsvärdet, utan det kan vara högre eller lägre än marknadsvärdet.

Om till exempel aktiekursen är 0,03 kr per aktie vid omvänd split ger detta en aktiekurs på $400 \times 0,03 = 12$ kr per aktie när den sammanslagningen är genomförd. Det totala aktievärdet är det samma som innan spliten, men varje aktie har ett ökat värde motsvarande 400 gånger det ingångna värdet. Detta påverkas såklart fortsatt av hur marknadsvärdet ändras.

NU SER VI FRAM EMOT ETT 2021 DÄR
VARDAGEN BÖRJAR ÅTERGÅ TILL DET
NORMALA.

MIRIS TEAMET