

# Emissions memorandum

---

Sommar 2014

---



**RUBICON**  
LIFE  
SCIENCE

# Viktig information

Denna information finns endast på svenska.

- » Eminova Fondkommission AB ("Eminova") (556889-7887) är ett värdepappersbolag som står under Finansinspektionens tillsyn. Eminova har tillstånd att bedriva värdepappersrörelse enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden.
- » Finansiella instrument som erbjudandet avser har inte och kommer inte att registreras i något annat land än Sverige. De kommer därför inte att erbjudas till försäljning i något annat land där deltagande skulle förutsätta ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt eller strider mot lag, förordning eller annan bestämmelse i sådant land.
- » Uppdrag genom undertecknad anmälningssedel befullmäktigar Eminova att för undertecknads räkning sälja, köpa eller teckna sig för finansiella instrument enligt villkoren som utformats för erbjudandet.
- » Uppdrag genom undertecknad anmälningssedel omfattas inte av den ångerrätt som följer av distans- och hemförsäljningslagen. Tillvägagångssätt och teckningsperiod framgår av den information som utgivits i samband med erbjudandet.
- » Genom anmälan i detta erbjudande blir undertecknad inte kund hos Eminova. Eminova kommer därför inte att kategorisera de som tecknar aktier enligt erbjudandet. Eminova gör inte heller en passandeprövning enligt lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden avseende teckning av värdepapper i erbjudandet.
- » I den information som utgivits i samband med erbjudandet framgår de risker som följer med en investering i de finansiella instrument som avses.
- » Den som avser teckna finansiella instrument i enlighet med detta erbjudande uppmanas att noga läsa igenom den information som utgivits. Priset för de finansiella instrument som avses framgår av den information som utgivits i samband med erbjudandet.
- » Kostnader utöver vad som angivits ovan, såsom skatter eller courtage, som kan komma att uppstå i samband med de finansiella instrument som erbjudandet avser, varken påföres av eller erläggs av Eminova.
- » Personuppgifter som tecknaren lämnar i samband med anmälan behandlas av Eminova enligt Personuppgiftslagen (1998:204). Behandling av personuppgifter kan även ske hos andra företag som Eminova eller emittenten samarbetar med.
- » Eminova ansvarar inte för tekniska fel eller fel i telekommunikations- eller posthantering i samband med teckning genom betalning eller inlämnande av anmälningssedel.
- » VP-konto eller depå måste vara öppnat vid tillfället för anmälan.
- » Klagomål med anledning av Eminovas hantering av order genom undertecknad anmälningssedel kan insändas per post till Eminovas klagomålsansvarige på adress Eminova Fondkommission AB, Att: Klagomålsansvarig, Box 5833, 102 48 Stockholm.
- » Vid en eventuell reklamation mot Eminovas utförande av order ska detta ske inom skälig tid. Rätten att kräva ersättning eller att göra andra påföljder kan annars gå förlorad.
- » Vid en eventuell tvist med Eminova kan konsumenter vända sig till Allmänna reklamationsnämnden, Box 174, 101 23 Stockholm, telefon 08-508 860 00, [www.arn.se](http://www.arn.se).
- » Eminova följer svensk lag och materiell rätt tillämpas på Eminovas erhållna uppdrag. Allmän domstol är behörig domstol.

# Innehåll

---

<b>Viktig information</b>	<b>2</b>
<b>Riskfaktorer</b>	<b>4</b>
<b>Inbjudan till teckning av aktier i RLS Global AB</b>	<b>6</b>
<b>VD har ordet</b>	<b>7</b>
<b>Villkor och anvisningar</b>	<b>8</b>
<b>Verksamhet i sammanfattning</b>	<b>10</b>
<b>Produkter och koncept</b>	<b>18</b>
<b>Forskning och utveckling</b>	<b>22</b>
<b>Historia</b>	<b>24</b>
<b>Styrelse och befattingshavare</b>	<b>26</b>
<b>Legala frågor och övrig information</b>	<b>28</b>
<b>Finansiell information</b>	<b>31</b>
<b>Bolagsordning för RLS Global AB (556726-3495)</b>	<b>34</b>
<b>Skattefrågor i Sverige</b>	<b>35</b>

# Risikfaktorer

---

## Tandläkaracceptans

Rubicon LifeScience erbjuder ett nytt sätt att behandla karies. Även om bolagets produkter kan komma att underlätta behandling för den enskilde patienten, finns det risk att klinikerna har svårt att ta till sig och börja använda produkten i det tempo och den omfattning som är nödvändigt för att Rubicon LifeScience ska uppnå den prognostiserade försäljningen. Detta kan innebära att Rubicon LifeScience inte uppnår uppsatta försäljningsmål eller att bolaget måste öka kostnaderna för att utbilda kliniker och patienter. Detta kan påverka bolagets resultat negativt.

## Bevisföring

För att Rubicon LifeScience skall kunna sälja sina produkter och koncept samt genomföra utbildning, krävs bevis på vad produkten gör. Dessa skapas genom olika typer av försök t.ex. kliniska och prekliniska studier men även marknadstester. Visar inte dessa försök på klinisk eller kommersiell nytta kommer detta att påverka bolagets resultat negativt.

## Produktutveckling och konkurrens

Fortsatt utveckling av befintliga och nya produkter är av betydelse för Rubicon LifeScience. All produktutveckling är förenad med kostnader. Rubicon LifeScience strävar efter att minimera dessa kostnader. Om bolagets förmåga att utveckla produkter upphör, om produkter inte lanseras i enlighet med fastställda tidsplaner eller om mottagandet på marknaden blir sämre än förväntat, kan detta medföra negativa effekter på Rubicon LifeScience försäljnings- och resultatutveckling. Det finns också en risk att nya resursstarka konkurrenter vad gäller kompetens och kapital etablerar sig på Rubicon LifeScience marknad och erbjuder konkurrerande metoder och produkter.

## Patent

Rubicon LifeScience framgångar är i varierande utsträckning beroende av patentskydd. Bolagets patentportfölj innehåller ett antal internationella patent och patentansökningar. Det kan dock inte garanteras att nuvarande eller framtida patentansökningar leder till patent eller att redan godkända patent erbjuder tillräckligt skydd mot konkurrenter. Det finns alltid en risk att tvister avseende intrång i patent och övriga immateriella rättigheter inleds såväl av som mot Rubicon LifeScience. Tvister som dessa kan vara kostnadskrävande och skulle, om de uppstår, kunna ha en negativ inverkan på bolaget.

## Beroende av nyckelpersoner och bevis

Rubicon LifeScience är beroende av att kunna rekrytera och behålla medarbetare med hög kompetens. Det finns dock inga garantier för att bolaget kommer att lyckas med detta. Avsaknad av nyckelpersoner kan påverka bolagets utveckling i

negativ riktning. Detta gäller särskilt brist på nyckelkompetens inom Scientific Affairs och opinionsbildare. Dessa är viktiga för att upprätta, bibehålla och förstå bolagets knowhow, patent- och forskningsfrågor.

## Beroende av distributörer och partners

En del av Rubicon LifeScience strategi är att etablera försäljningskanaler i samarbete med lokala distributörer och licenspartners i olika länder. Strategiska samarbetspartners kan även komma att hantera tillverkningen av bolagets produkter. Detta innebär att Rubicon LifeScience är beroende av distributörernas kundkontakter och anseende på marknaden samt att bolaget kan komma att bli beroende av olika underleverantörers hantering och kvalitetskontroll av produktionen. Beroendet av samarbetspartners kan således öka risken för eventuella förseningar i leveranser. Likaså kan risken för att Rubicon LifeScience produkter drabbas av eventuella kvalitetsbrister öka i och med detta beroende. Leveransförseningar och kvalitetsbrister kan i sin tur skapa negativa finansiella effekter för Rubicon LifeScience.

## Beroende av distributörer och partners

En del av Rubicon LifeScience strategi är att etablera försäljningskanaler i samarbete med lokala distributörer och licenspartners i olika länder. Strategiska samarbetspartners kan även komma att hantera tillverkningen av bolagets produkter. Detta innebär att Rubicon LifeScience är beroende av distributörernas kundkontakter och anseende på marknaden samt att bolaget kan komma att bli beroende av olika underleverantörers hantering och kvalitetskontroll av produktionen. Beroendet av samarbetspartners kan således öka risken för eventuella förseningar i leveranser. Likaså kan risken för att Rubicon LifeScience produkter drabbas av eventuella kvalitetsbrister öka i och med detta beroende. Leveransförseningar och kvalitetsbrister kan i sin tur skapa negativa finansiella effekter för Rubicon LifeScience.

## Lagstiftning och regelverk

Tillverkning, marknadsföring och distribution av medicintekniska produkter sker på en reglerad marknad. EU och FDA (US Food and Drug Administration) är exempel på institutioner vars regler rörande bland annat klinisk utvärdering, godkännande och kvalitetsprövning påverkar Rubicon Life Science verksamhet. Bolaget fick under 2001 av FDA ett godkännande för försäljning av Carisolv® på den amerikanska marknaden. FDA kräver emellertid återkommande inspektioner av produktionen för att Rubicon Life Science ska få behålla detta tillstånd. Om Rubicon Life Science verksamhet skulle omfattas av ytterligare restriktioner från myndigheter eller om bolaget inte erhåller nödvändiga framtida myndighetsgodkännanden kan detta komma att påverka Rubicon Life Science negativt både kommersiellt och finansiellt.

## Finansiering

Rubicon Life Science är för närvarande i behov av att genomföra nyemissioner för att fortsätta sin expansion och marknadsetablering. Det finns en risk att Rubicon Life Science kan komma att behöva ytterligare kapitaltillskott och det finns ingen garanti för att nytt tillräckligt kapital kan anskaffas vid ett eventuellt behov.

## Aktiekursen, avyttringar och begränsad likviditet

Marknadspriset på bolagets aktier kan, bland annat på grund av det ökade antalet aktier i bolaget, falla efter Erbjudandets genomförande. Därutöver kan aktiekursen påverkas negativt till följd av att aktier avyttras på marknaden i osedvanlig utsträckning eller till följd av förväntningar om att sådana avyttringar kommer att ske. Vidare kan begränsad likviditet i Rubicon Life Science aktie medföra ökade aktiekursfluktuationer. Aktiens begränsade likviditet kan resultera i svårigheter för enskilda aktieägare att avyttra större eller ojämna aktieposter. Det kan inte garanteras att Rubicon Life Science aktier alltid kan säljas till ett för innehavaren godtagbart pris. En positiv aktiekursutveckling kan inte garanteras.

## Teckningsåtaganden och garantier

Christiania Compagnie AB garanterar emissionen till 100%.

## Handel på AktieTorget

Rubicon Life Science aktie handlas på AktieTorget. AktieTorget är en alternativ marknadsplats. Bolag vars aktier handlas på AktieTorget är inte föremål för samma regler som bolag vars aktier handlas på en reglerad marknad, utan ett mindre omfattande regelverk som är anpassat för mindre tillväxtbolag. En investering i ett bolag vars aktier handlas på AktieTorget kan därmed medföra högre risk än en investering i ett bolag vars aktier handlas på en reglerad marknad.

# Inbjudan till teckning av aktier i RLS Global AB

Härmed inbjuds aktieägarna i Rubicon Life Science att med företrädesrätt teckna nya aktier i Rubicon Life Science i enlighet med villkoren i detta informationsmemorandum.

## Bakgrund och motiv

Bolaget är inne i en intensiv säljfas med hårt arbete för att kommersialisera forskning genom Scientific Affairs. Detta rymms i den strategiska fasen som benämns Operation Reunite. Försäljning och tillväxt har högsta prioritet. Detta medför att kostnadsmassan ökar i takt med stora satsningar på försäljning och marknadsföring. Kapitalbehovet uppstår för att täcka fördröjningen i försäljningstillväxten som kommer av ett omfattande lanseringsarbete. Emissionen skall främst användas till att:

- » utveckla marknadsorganisationen och ökade försäljningsinsatser
- » maximera potentialen av försäljningssamarbeten. t.ex. avtalet med Regedent AG
- » kompletterande kliniska studier

Välkommen till Rubicon Life Science som nu fortsätter sin spännande resa.

## Emissionen

I syfte att stärka Rubicon Life Science finansiella ställning har styrelsen, med stöd av det bemyndigande som registrerades hos Bolagsverket den 3 juni 2013, beslutat att genomföra en nyemission i bolaget med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Vid full teckning av nyemissionen kommer Rubicon Life Science tillföras ca 10 MSEK före emissionskostnader.

Avstämningsdag för fastställande av vilka aktieägare som är berättigade att med företrädesrätt teckna de nya aktierna är 30 maj 2014. Teckning skall ske från och med den 4 juni 2014 till och med 19 juni 2014. För närmare beskrivning se avsnittet "Villkor och anvisningar". De aktieägare som väljer att

inte delta i nyemissionen kommer att få sin ägarandel utspädd med cirka 40%.

För det fall samtliga nya aktier tecknas, med eller utan företrädesrätt, kommer bolagets aktiekapital ökas med 1 898 440,8677 SEK från 2 847 661,36 SEK till 4 746 102,22564 SEK. Antal aktier i bolaget kommer som mest att ökas med 16 801 787 från 25 202 681 till 42 004 468. Kvotvärdet per aktie uppgår till 0,011 SEK.

## Villkor för genomförande av emissionen

Inga särskilda villkor föreligger.

## Styrelsens försäkran

Memorandumet har upprättats av styrelsen för RLS Global AB (nedan Rubicon Life Science) med anledning av nyemissionen och upptagande till handel på AktieTorget. Styrelsen för Rubicon Life Science är ansvarig för innehållet i memorandumet. Härmed försäkras att styrelsen vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna i memorandumet, såvitt styrelsen känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och ingenting är utelämnat, som skulle kunna påverka memorandumets innebörd. Bolagets revisorer har inte granskat informationen som lämnas i föreliggande memorandum.

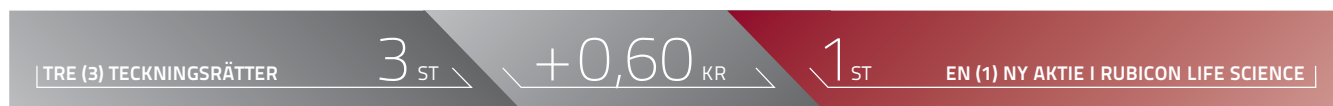
Göteborg, maj 2014 RLS Global AB

Styrelsen

## Teckningsförfarandet



För varje aktie i Rubicon Life Science som du ägde på avstämningsdagen den 30 maj 2014 får du två (2) teckningsrätt.



Teckningsrätterna kan utnyttjas för teckning av nya aktier fram till den 19 juni 2014. Det krävs tre (3) teckningsrätter för teckning av en (1) nya aktier till kursen 0,60 SEK per ny aktie. De överskjutande teckningsrätter som inte motsvarar möjligheten att teckna en hel ny aktie förfaller utan värde.

# VD har ordet

Rubicon Life Science går in i en fas med tydligare operativt säljfokus och stärkt produktportfölj.



Utvecklingen av Rubicon Life Science från starten 2012 har omfattat en transformation till ett tydligare marknadsfokus, vilket inneburit utveckling inom flera områden. Allt grundarbete som genomförts kommer ge bolaget en stabil grund för fortsatt tillväxt. Genom ett aktivt marknadsarbete har intresset för bolagets produkter börjat spridas över delar av världen och har skapat flera spännande möten med potentiella kunder. Forskningssamarbeten har givit nya insikter om produkternas förträfflighet och tillsammans med användarnas erfarenheter har det lett till både nya innovationer och förbättrade metoder. Av särskild vikt är självklart den nya sårvårdsprodukten, där vi har stora förhoppningar att den kliniska studien skall motsvara förväntningarna. Att sårvårdsprojektet har kommit igång är viktigt, för att vi ska kunna inleda kommersialisering under 2015 och det ligger i harmoni med det svenska patent som beviljats.

Försäljningssamarbeten har utvecklats från en nordisk plattform till att omfatta Europa, delar av Asien och Australien. Denna utveckling har krönts med avtalet med Regdent AG och de samtal som pågår med stora aktörer inom dentalbranschen i Europa. Genom att skapa en god bild av kundernas erfarenheter har affärsutvecklingen harmoniserats med marketnadens förväntningar. Ett särskilt fokus har varit att sammanställa en solid bevisföring för produkternas egenskaper. Därför är kommersialiseringen av forskning genom organiserandet av bolagets Scientific Affairs viktigt för den fortsatta tillväxten. Genom denna funktion knyts viktiga band mellan opinionsbildare i världen och bolagets produkter, vilket tillsammans med en tydlig klinisk nytta med produkten är grunden för en

långsiktig tillväxt. Det har även öppnat dörren för en utbildningsverksamhet på bred front, vilket är en viktig del i försäljningsarbetet.

Att skapa klinisk nytta för vävnadsbevarande tandvård har varit ett arv som bolaget burit på sedan 90-talet. Genom det nya tandvårdskonceptet där tandhygienister kan avlasta tandläkaren med kariesbehandlingar har det slutligen skett ett genombrott som ökar klinikens lönsamhet och skapar en plattform för fortsatt utveckling av vävnadsbevarande tandvård. Detta öppnar även dörren för utvecklingen av Carisolvsystemet och svensk tandvård.

De sista pusselbitarna börjar med andra ord att falla på plats för att bolaget skall kunna ägna sig åt en aktiv bearbetning av marknaden. Med en bas av väl upparbetade distributörskanaler i Norden, Europa och nu även Asien har förutsättningar skapats för att öka försäljningen av bolagets vävnadsbevarande produkter Perisolv™ och Carisolv®. Affärsnyttan med dessa produkter är nu mer uppenbar för kliniker och medvetenheten om vävnadsbevarande vård ökar hos patienterna, vilket ytterligare stärker argumenten för en positiv säljutveckling framöver. Basen för den aktiva bearbetningen är att höja kunskapen hos högskolor, distributörer, samarbetspartners och kliniker, där utbildning spelar en central roll.

Bolaget ser primärt att samarbetet med Regdent AG och produkten Perisolv kommer att utökas med fler länder och territorier och sekundärt kommer Carisolv med dess anpassningar till marknaden att växa genom nya och gamla distributörskontakter i världen. Med hjälp av bevisföring i form av kliniska studier får bolaget access till opinionsbildare, högskolor och universitet vilket är avgörande för tillväxten.

Hög aktivitet, närhet till kund och mätbar uppföljning är tre ledord som sammanfattar bolagets fokus framöver. Vi hoppas att du som aktieägare skall följa med på vår fortsatta resa mot ett framgångsrikt och vinstgivande bolag!

Göteborg juni 2014

  
 Kenth Hanssen  
 Tillträdande VD\*

  
 Fredrik Florberger  
 Avgående VD

\* Tillträde fr.o.m 1 juni 2014.

# Villkor och anvisningar

## Företrädesemission i RLS Global AB

Den 16 maj 2014 beslutade styrelsen i RLS Global AB (org.nr 556726-3495), med stöd av bemyndigande som registrerades hos Bolagsverket den 10 april 2013, att genomföra en nyemission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Emissionen omfattar högst 16 801 787 aktier och kan inbringa bolaget 10081072,20 kronor vid full teckning.

## Avstämningsdag

Avstämningsdag hos Euroclear Sweden AB ("Euroclear") för fastställande av vem som ska erhålla teckningsrätter i emissionen är den 30 maj 2014. Sista dag för handel i bolagets aktie inklusive rätt att erhålla teckningsrätter är den 26 maj 2014. Första dag för handel i bolagets aktie exklusive rätt att erhålla teckningsrätter är den 27 maj 2014.

## Teckningstid

Teckning av aktier ska ske under perioden från och med den 4 juni 2014 till och med den 19 juni 2014. Styrelsen i bolaget äger rätt att förlänga teckningstiden. De äger inte rätt att avbryta emissionen efter det att teckningstiden har påbörjats.

## Teckningskurs

Teckningskursen är 0,60 kronor per aktie. Inget courtage kommer att tas ut.

## Teckningsrätter

Aktieägare i bolaget erhåller två (2) teckningsrätter för varje (1) innehavd aktie. Det krävs tre (3) teckningsrätter för att teckna en (1) ny aktie. Efter teckningstidens utgång blir utnyttjade teckningsrätter ogiltiga och kommer att bokas bort från VP-kontot utan särskild avisering från Euroclear.

## Handel med teckningsrätter

Handel med teckningsrätter äger rum på AktieTorget under perioden från och med den 4 juni 2014 till och med den 16 juni 2014. Banker och värdepappersinstitut med erforderliga tillstånd står till tjänst vid förmedling av köp och försäljning av teckningsrätter.

## Betalda och tecknade aktier ("BTA")

Teckning genom betalning registreras hos Euroclear så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse på att inbokning av BTA skett på VP-kontot. Tecknade aktier benämns BTA till dess att nyemissionen blivit registrerad hos Bolagsverket.

## Handel med BTA samt omvandling till aktier

Handel med BTA äger rum på AktieTorget från och med den 4 juni 2014 fram till dess att emissionen registrerats hos Bolagsverket och omvandlingen från BTA till aktier sker. Sista dag för handel kommer att kommuniceras ut genom ett marknadsmeddelande. Ingen särskild avisering skickas ut från Euroclear i samband med omvandlingen.

## Handel med aktien

Aktierna i bolaget handlas på AktieTorget. Aktien handlas under kortnamnet RLS och har ISIN SE0005190725. Efter det att emissionen blivit registrerad hos Bolagsverket kommer även de nyemitterade aktierna att bli föremål för handel.

## Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 30 maj 2014 är registrerad som aktieägare i bolaget äger företrädesrätt att för tre befintliga aktier teckna två nya aktier.

## Direktregistrerade aktieägare, innehav på VP-konto

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på avstämningsdagen är registrerade i den av Euroclear för bolagets räkning förda aktieboken, erhåller förtryckt emissionsredovisning med vidhängande bankgiroavi, särskild anmälningsedel samt anmälningsedel för teckning utan stöd av teckningsrätter. VP-avi avseende registrering av teckningsrätter på VP-konto skickas inte ut.

Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken förda förteckningen över panthavare och förmyndare erhåller inte emissionsredovisning utan meddelas separat.

## Förvaltarregistrerade aktieägare, innehav på depå

Aktieägare vars innehav av aktier i bolaget är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller ingen emissionsredovisning. Teckning och betalning ska istället ske enligt instruktioner från förvaltaren.

## Teckning med stöd av teckningsrätter, direktregistrerade aktieägare

Teckning ska ske genom betalning till angivet bankgiro senast den 19 juni 2014 i enlighet med något av följande två alternativ.

### 1) Förtryckt bankgiroavi, Emissionsredovisning

Används om samtliga erhållna teckningsrätter ska utnyttjas. Teckning sker genom inbetalning av den förtryckta bankgiroavin. Observera att ingen ytterligare åtgärd krävs för teckning och att teckningen är bindande.



## 2) Särskild anmälningssedel

Används om ett annat antal teckningsrätter än vad som framgår av den förtryckta emissionsredovisningen ska utnyttjas, t.ex om teckningsrätter har köpts eller sålts. Teckning sker när både den särskilda anmälningssedeln samt inbetalning inkommit till Eminova Fondkommission. Referens vid inbetalning är anmälningssedelns nummer. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Observera att teckningen är bindande.

Särskild anmälningssedel kan erhållas från Eminova Fondkommission AB, Box 5833, 102 48 Stockholm. Tel 08-684 211 00, fax 08-684 211 29, e-mail info@eminova.se.

## Teckningsberättigade direktregistrerade aktieägare bosatta utanför Sverige

Teckningsberättigade direktregistrerade aktieägare som inte är bosatta i Sverige och som inte kan använda den förtryckta bankgiroavin (emissionsredovisningen) kan betala i svenska kronor via SWIFT enligt nedan. Teckning sker när både den särskilda anmälningssedeln samt inbetalning inkommit till Eminova Fondkommission.

Eminova Fondkommission AB  
Box 5833  
SE-102 48 Stockholm, Sverige  
BIC/SWIFT: NDEASESS  
IBAN: SE793000000032731703032

## Aktieägare bosatta i vissa oberättigade jurisdiktioner

Aktieägare bosatta i annat land där deltagande i nyemissionen helt eller delvis är föremål för legala restriktioner äger ej rätt att delta i nyemissionen (exempelvis Australien, Hong Kong, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Singapore, Sydafrika, USA). Dessa aktieägare kommer inte att erhålla teckningsrätter, emissionsredovisning eller någon annan information om nyemissionen.

## Teckning utan stöd av teckningsrätter samt tilldelning

Anmälan om teckning av aktier utan stöd av teckningsrätter ska göras på anmälningssedeln benämnd "Teckning utan stöd av teckningsrätter" som finns att ladda ned från [www.eminova.se](http://www.eminova.se). Om fler än en anmälningssedel insänds kommer endast den först erhållna att beaktas. Någon inbetalning ska ej göras i samband med anmälan! Observera att anmälan är bindande.

Om anmälan avser teckning till ett belopp om € 15 000 (ca 135 000,00 kr) eller mer, ska en kopia på giltig legitimation medfölja anmälningssedeln. Gäller anmälan en juridisk person ska utöver legitimation även ett giltigt registreringsbevis som visar behöriga firmatecknare medfölja anmälningssedeln.

Besked om tilldelning av aktier lämnas genom översändande av en avräkningsnota. Betalning ska erläggas till bankgiro enligt instruktion på avräkningsnotan och dras aldrig från angivet VP-konto eller depå. Erlägg inte betalning i rätt tid kan

aktierna komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt erbjudandet, kan den som ursprungligen erhållit tilldelning av dessa aktier komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden. Inget meddelande skickas ut till de som ej erhållit tilldelning.

Anställda i Emissionsinstitutet kan ansöka om att teckna aktier i emissionen på samma villkor som andra redan befintliga aktieägare eller allmänheten.

För det fall samtliga aktier inte tecknas med stöd av teckningsrätter ska styrelsen, inom ramen för emissionens högsta belopp, besluta om tilldelning av återstående aktier enligt följande:

**I första hand** ska tilldelning ske till bolagets tidigare aktieägare som på anmälningssedeln angett sitt aktieinnehav per avstämningsdagen den 30 maj 2014. Vid överteckning sker tilldelningen pro rata i förhållande till antal innehavda aktier per avstämningsdagen och i den mån detta inte kan ske, genom lottning.

**I andra hand** ska tilldelning ske till övriga personer som anmält sig för teckning utan stöd av teckningsrätter.

**Vid överteckning** sker tilldelningen pro rata i förhållande till antal anmälda aktier och i den mån detta inte kan ske, genom lottning.

**I sista hand** ska återstående aktier tilldelas personer som garanterat emissionen i enlighet med deras garantiåtaganden.

## Övrigt

Teckning av aktier med eller utan teckningsrätter är oåterkalllig och tecknaren kan inte upphäva sin teckning.

## Offentliggörande av utfallet i emissionen

Offentliggörande av utfallet i emissionen kommer att ske genom ett pressmeddelande från bolaget så snart detta är möjligt efter teckningstidens utgång.

## Rätt till utdelning

De nya aktierna medför rätt till utdelning från och med för räkenskapsåret 2014, under förutsättning att de nya aktierna blivit registrerade och införda i den av Euroclear förda aktieboken före avstämningsdagen för utdelning.

## Aktiebok

Bolagets aktiebok med uppgift om aktieägare hanteras av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm, Sverige.

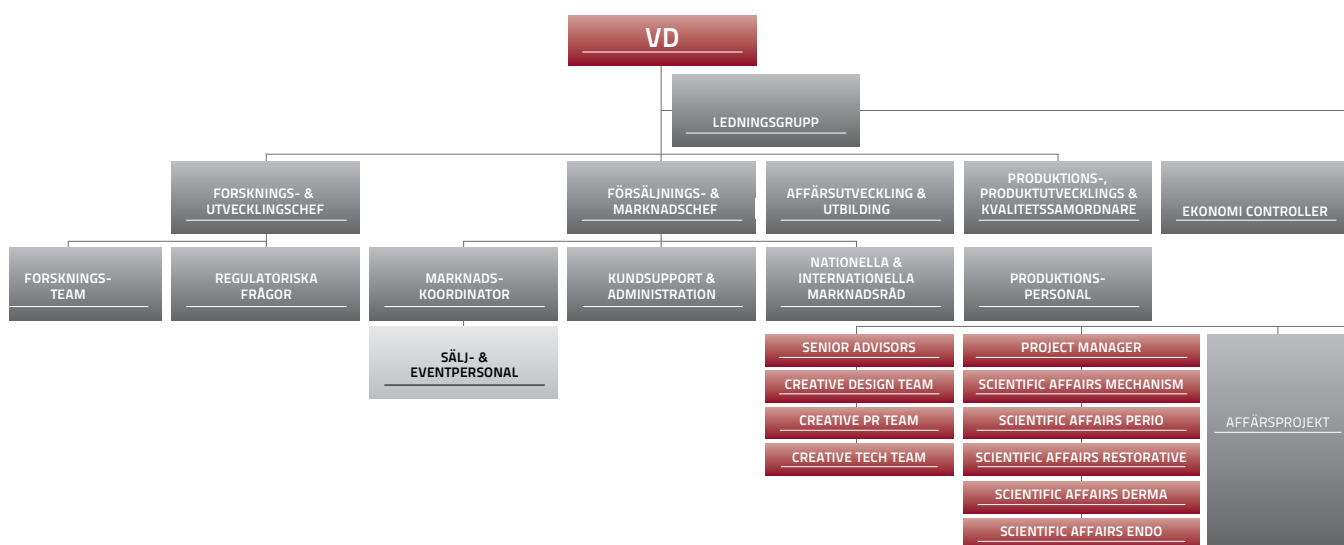
## Tillämplig lagstiftning

Aktierna ges ut under aktiebolagslagen (2005:551) och regleras av svensk rätt.

Aktieägares rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs dels av bolagets bolagsordning som finns tillgänglig på bolagets hemsida och dels av aktiebolagslagen (2005:551).

# Verksamhet i sammanfattning

Bolaget är inne i en intensiv säljfas med hårt arbete för att kommersialisera forskning genom Scientific Affairs. Detta ryms i den strategiska fasen som benämns Operation Reunite. Försäljning och tillväxt har högsta prioritet. Längre ned går det att läsa mer i detalj om vilka åtgärder som vidtas för att lyfta försäljningen till de nivåer som krävs för att skapa ett lönsamt bolag.



Rubicon Life Science bedriver sin verksamhet i Göteborg med säte på Sörredsbacken. Bolaget består av fyra verksamhetsområden. Försäljning- & Marknadsföring, Forskning & Utveckling, Produktion/Produktutveckling/Kvalitet och Utbildning.

Rubicon Life Science består av en distribuerad organisation med flera konsulter och forskningsgrupper. Internationellt finns framförallt begynnande strategiska samarbeten och utvecklingssamarbeten.

## Utveckling av verksamheten från vitt papper till fokuserad affärsplan

Målsättningen med bolagets affärsutveckling är och har varit att verka i nuet för att skapa bästa möjliga förutsättningar för en lönsam tillväxt. Därför är strategin att jobba evolutionärt i en tydlig huvudinriktning mot ett lönsamt bolag. Målet har sedan 2011 varit att transformera bolaget från ett forskningsbolag till en lönsam försäljnings- och utvecklingsorienterad verksamhet, vid utgången av 2014.

Vintern 2011/2012 valdes en evolutionär utvecklings idé för bolaget, eftersom behovet av utveckling inom flera områden var omfattande och vid tillfället svåra att helt överblicka. Att i detta skede förutse alla tänkbara scenarion ansågs inte kostnadseffektivt, utan att det var viktigt att ha en huvudkurs och sedan affärs- och produktutveckla mot denna målbild. Utvecklingsmöjligheter fanns inom samtliga produktkoncept och mest påtaglig var bristen på en tydlig, klinisk affärsnytta.

Inför börsnoteringen 2012 gjordes bolagets första stora strategiarbete, vilket gav den huvudinriktning som sedermera uttrycktes i Informations Memorandum i samband med notering. Förutsättningarna klarades genom bl.a. intervjuer och workshops med medarbetare, forskare och tidigare anställda från bl.a. MediTeam. Strategin stämades även av i en internationell kontext, innan den slutligen antogs under 2012 Q1. Denna strategi pekade ut fyra huvudsakliga faser under en 10-årsperiod, men fokuserade på de första tre åren. Inledningsvis skulle bolaget strukturera och organisera sin verksamhet för att därefter genomföra utrullning med start 2013. Därefter vidtar två globala faser.

Under 2013 och vintern 2014 har strategi och affärsplan reviderats. Dessa förutsättningar utgör bas för vad som beskrivs i detta memorandum och pekar ut en väg mot ett positivt kassaflöde, genom att ännu hårdare fokusera på operativa försäljningsåtgärder inom dentalportföljen. Även forskning och utveckling fokuseras på Scientific Affairs, som beskriver ett mer kommersiellt och kundnära fokus för att stödja försäljnings- och marknadsarbetet på bästa sätt.

Bolagets vision och mission ligger fast och har förtydligats med det som rör sårvård.

## Vision

Rubicon Life Science hjälper människor till ett bättre liv.

## Mission

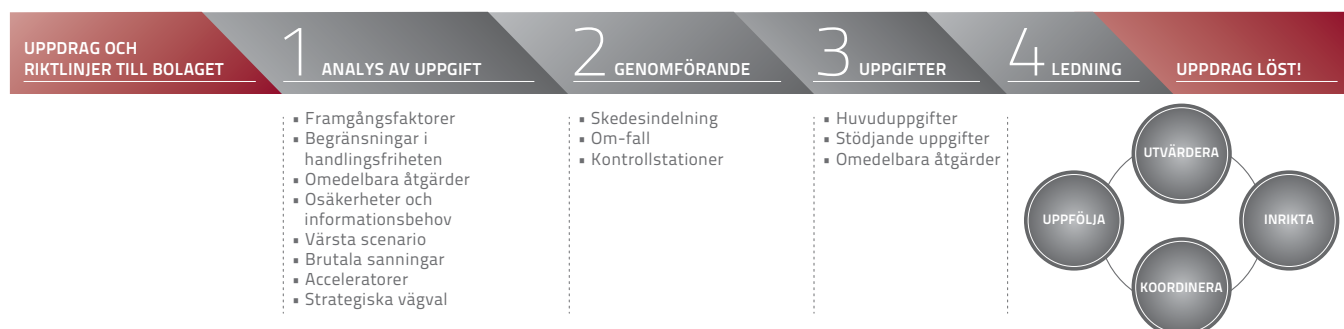
Rubicon Life Science utvecklar, producerar och säljer biokemiska produkter och metoder för behandling av de vanligast förekommande sjukdomarna i världen. Bolaget skall bli världsledande inom biokemiska och miljövänliga metoder för behandling av sjukdomar med vävnadsbevarande tekniker.

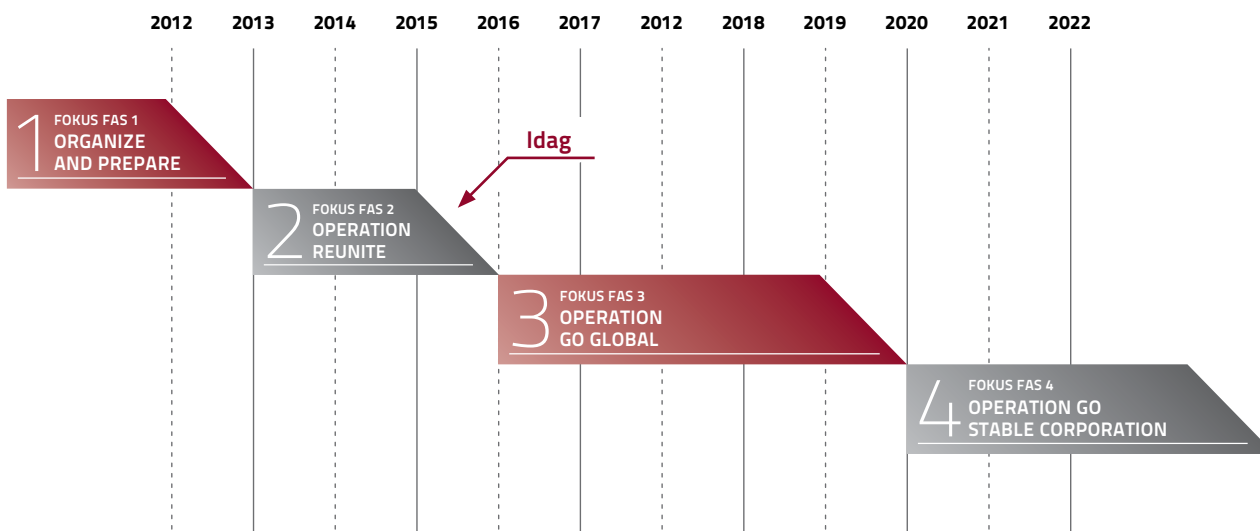
- » Rubicon Life Science är framstående inom selektiva preparat som enbart angriper skadad vävnad och lämnar frisk vävnad intakt.
- » Rubicon Life Science ligger i framkant av den vävnadsbevarande utvecklingen inom koncept för tand- och sårvård.
- » Rubicon Life Science hjälper till i kampen mot antibiotikaresistens.

## Strategi och indelning i olika faser

Den strategin har delats in i fyra faser. Den första har omfattat organisering och förberedelse för produktutrollning. Bolaget är inne i den andra fasen och den fokuserar på produktutrollning, som skall ske primärt i Norden och med utvalda partners i Europa. När bolaget har nått lönsamhet och en stabil utgångspunkt för fortsatt tillväxt, initieras nästa fas. Fas III – Go Global – kommer att omfatta en större expansion av bolaget på en global marknad och att säkra marknadspositionen inom valda segment, där egna resurser kommer att disponeras för att visa närvaro på olika arenor. Produktionskraften kommer att ökas för att hantera en ökad efterfrågan. Bolaget kommer sannolikt att sälja varumärken eller licenser för att finansiera expansion och fortsatt FoU. Denna fas beräknas påbörjas under 2016/2017 och pågå under ca 3-5 år. Därefter kommer bolaget att gå in i Fas IV – Operation Go Stable Corporation - som markerar slutet på bolagets första stora expansion och kommer att innebära konsolidering av ett stabilt, globalt representerat bolag. Vid det här skedet skall bolaget sträva efter att vara marknadsledande inom sina segment. Nya affärsområden kommer att utvecklas, genom både förvärv och samgåenden. Fas IV beräknas pågå under ca 5 år.

### Omvärld som skapar förutsättningar





## Operation Reunite går in i en fas med starkare Operativt Säljfokus

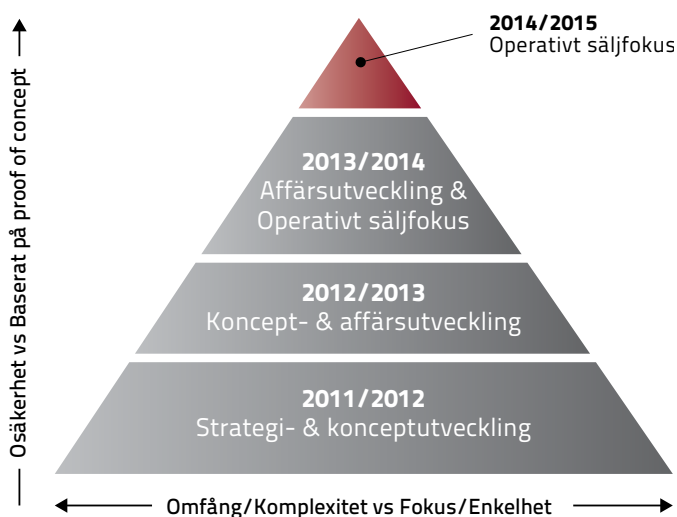
Utgångsläget i juni 2014 är att det finns en internationell plattform att bygga vidare på och ett bolag som fått ett internationellt erkännande inom dentalbranschen. Härmed går bolaget nu in i en än mer fokuserad säljfas.

Tack vare ett evolutionärt arbete har verksamhetens fokus löpande modulerats med att förutsättningarna har förändrats. Ingångsvärden från såväl forskningsresultat som produktutveckling, bevisföring, kundernas önskemål och marknadens förväntningar har inarbetats. I bilden nedan sammanfattas arbetet fram till den affärsplan som är bas för detta memorandum. Genom de senaste årens hårda arbete har det skapats ett stort kontaktnät inom alla nyckelfunktioner, vilket kommer att behövas för fortsatt tillväxt. Att bolaget nu går in i en ännu mer fokuserad fas av sin utveckling, betyder inte att det inte senare kan behövas ett vidare fokus på verksamheten.

Bolagets plan för att nå ett positivt kassaflöde under fas II utgår ifrån att bolaget ska ta tillvara det som skapats under de

första 30 månaderna och har fått namnet "Exploatera framgång!". Planen är inriktad mot att fokusera på aktiviteter som ger avkastning inom 6-12 månader eller som tydligt stödjer pågående försäljningsaktiviteter. Huvudfokus är försäljning av Perisolv samt konceptförsäljning av NCS Hyg (nytt teamtandvårdskoncept) samt att slutföra sårvårdsprojektet.

- » Sälja Perisolv via återförsäljare, utbildning och nätverksförsäljning.
- » Konceptförsälja New Carisolv System som nytt teamtandvårdskoncept för stora kunder och målgrupper med stor efterfrågan av skonsam tandvård t.ex. barntandvård och äldretandvård.
- » Genomföra sårvårdsprojektet för att kunna inleda kommersialisering 2015.
- » Vidmakthålla goda internationella kontakter med strategiska partners samt erbjuda produkter för whitelabel.
- » Utveckla bevisföring för produkter tillsammans med forsknings- och utvecklingsgrupper.



## Handlingsplan för tillväxt

Följande aktiviteter är huvudfokus för de kommande 18 månaderna.

### HUVUDFOKUS FÖR KOMMANDE 18 MÅNADER

FOKUS	INRIKTNING	KANAL
<b>Sälja Perisolv</b>	Depurering och kirurgi med stöd av befintligt POC	Regedent, depåer, utbildning, webshop, multi-level-marketing
<b>Sälja NCS</b>	Nytt Teamtandvårdskoncept (tandhygienister) och/eller ser nyttan inom ett försäkringssystem med stöd av befintligt POC.	Konceptförsäljning mot storakunder, se bilaga 2.
<b>Genomföra sårvårdsprojektet.</b>	Att kunna kommersialisera under 2015.	CR Dolores (Sårvårdsprojektet)
<b>Strategisk partnering</b>	Vidmakthålla kontakten med internationella aktörer som upparbetats.	Konceptförsäljning.
<b>Bygga nätverk av opinionsbildare för Perisolv</b>	Genomföra utvecklingsarbete med Perisolv och nå Europerio 2015.	Scientific Affairs

### Huvudfokus för kommande 18 månader

I denna plan sker riktade åtgärder inom främst Perisolv och NCS (teamtandvårdskoncept).

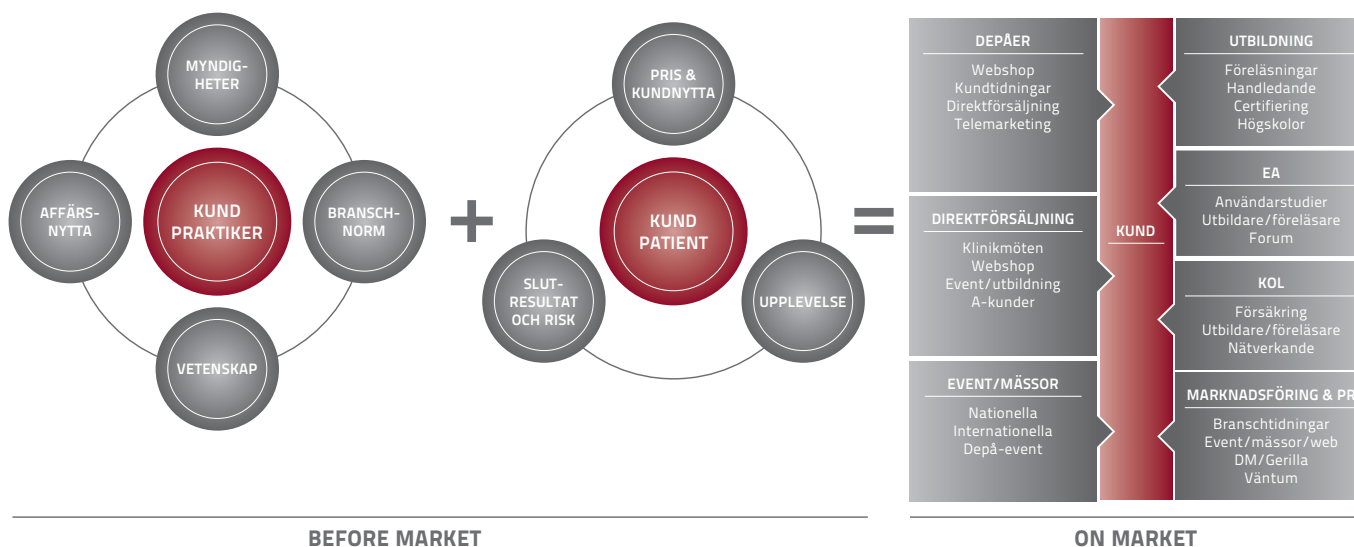
### Affärsutveckling och försäljningsarbete

Försäljningsarbetet är baserat på samarbete med återförsäljare samt egna resurser. Genom att delta vid utvalda marknadsevent i Norden och internationellt nås rätt målgrupp där produkten exponeras för kliniker. Tillsammans med utbildning och samarbete med opinionsbildare utgör detta basen för säljbearbetningen. Försäljningsorganisation är en kombination av egna säljresurser och externa kliniker som aktiveras vid olika event. Bolaget erbjuder främst de nordiska återförsäljarna dessa resurser som förstärkning vid de prioriterade eventen. Idag finns en personalpool med säljare, vilka i grunden är användare av bolagets produkter, m a o kliniker, som används löpande för olika event eller utbildningar. Även internationellt stödjer marknadsorganisationen återförsäljare vid event, med annonskampanjer och vid framtagning av trycksaker.

### Försäljningskanaler

Bolagets försäljningskanaler är främst via återförsäljare och distributörer. Även webshop och utbildningsaktiviteter är viktiga kanaler för att nå avslut med kunder. Genomgående krävs en väl genomarbetad bevisföring för att kunna sälja produkter inom bolagets segment. Det krävs generellt god sakkunskap om de diagnoser som behandlas varför det är viktigt med säljare som har en egen erfarenhet.

Bolagets produkter tillför ofta en ny upplevelse, varför det är viktigt att låta klinikern prova produkterna inför köp. Här använder bolaget ett webenkätsystem för att kunna följa upp erfarenheter från testarna, vilket sker både nationellt och internationellt. Enkäterna ger viktig input till fortsatt utvecklingsarbete och dialog med kliniker. Konceptet med prover har döpts till TryMe och har använts under 2 år.



BEFORE MARKET

ON MARKET

## Unikt försäljningssamarbete med Regedent AG

En av de största händelserna för bolaget i närtid har varit att etablera ett samarbete med Regedent AG. Regedents organisation består av några av de främsta entreprenörerna på dentalmarknaden och deras senioritet kompletterar Rubicon Life Science på ett mycket bra sätt. Målet med samarbetet är att växa tillsammans och successivt utöka samarbetet till nya länder. I steg ett omfattas samarbetet av Tyskland, Italien, Österrike och Schweiz. I april gjordes även en avsiktsförklaring för Benelux och delar av Asien. Affären med Regedent omfattar en bindande beställning att köpa vissa volymer under 2014/2015 men den stora försäljningseffekten av samarbetet förväntas utvecklas fr.o.m. 2015.

I Norden testas olika konstellationer för att se vad som är bäst för bolaget. I Finland, Danmark och Norge gäller exklusiva försäljningssamarbeten med olika aktörer. I dessa länder ställer bolaget upp med säljstöd i form av markandsmaterial, föreläsare och eventpersonal. På den svenska marknaden råder samarbeten med ett flertal distributörer, där den egna säljinsatsen prioriteras med fler egna säljare samt även nätverksförsäljning. Även Australien ligger i fokus genom att jobba med en etablerad återförsäljare som innehar ett unikt nätverk av tandhygienister.

Under 2014 görs ett omfattande arbete med att skapa en tätare uppföljning av alla försäljningssamarbeten. Detta skall skapa en bättre ömsesidig förståelse för att stimulera försäljningen. Gamla, vilande återförsäljare kommer också att omfattas av detta.

## Strategiska partners och stora kunder

Internationellt bearbetas de stora aktörerna inom dentalmarknaden för att hitta olika typer av samarbeten.

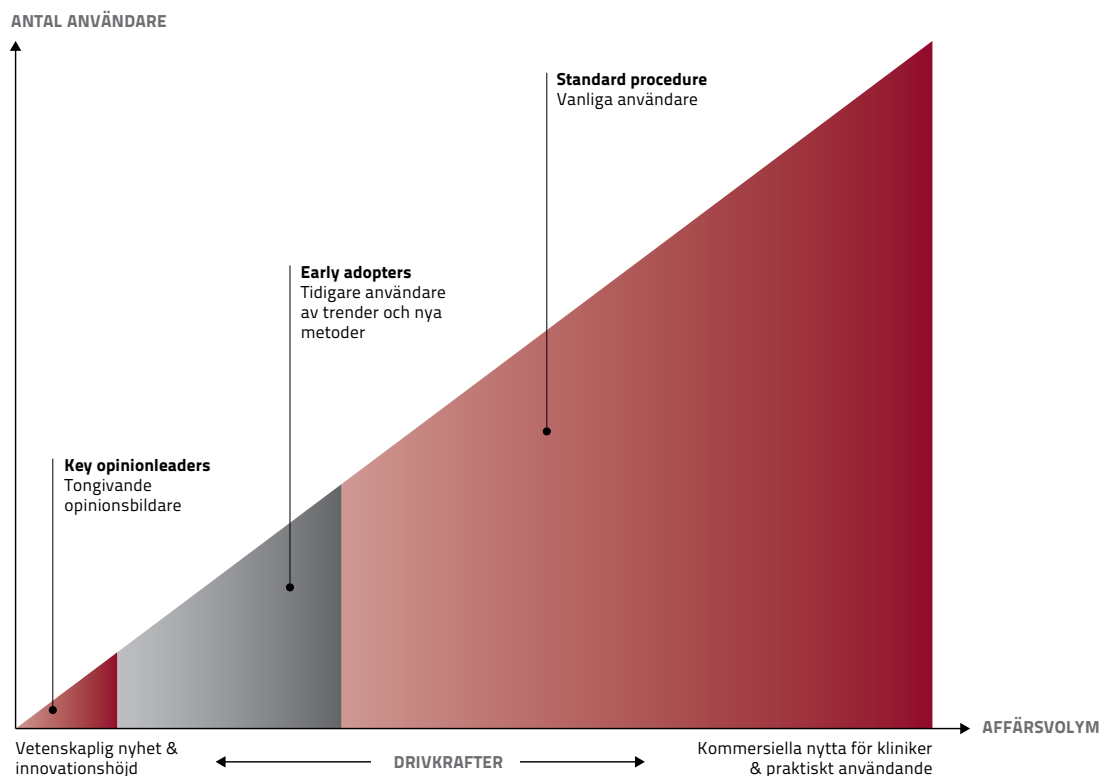
Under 2012 kompletterades New Carisolv System med ett borrhjul, vilket ledde till samarbete med tyska Komet Dental.

Under 2013 har fokus legat på att komplettera Carisolvsystemet med en tillverkare av fyllningsmaterial för att skapa ett komplett system i ett "laga hål". Detta har lett till samtal med de största aktörerna inom området. Det samma gäller endodonti- och parodontprodukter. Målet är att etablera ett långsiktigt europeiskt utvecklings- och försäljningssamarbete genom sammanpackning av produkter eller white-labelling. I juni 2014 pågår flera diskussioner. Det är dock viktigt att förstå att dessa affärer tar lång tid att avsluta och de innehåller många olika faser av kontroller och produkttester. Ibland krävs även kompletterande vetenskapliga försök.

## Vad är viktigt för att lyckas med försäljningen?

Inom bolaget finns en etablerad Go-To-Market-analys som togs fram 2012. Denna anger vad som är viktigt före lansering och när produkten väl är på marknaden. Flera av de åtgärder som är kritiska efter lansering har varit planerade under lång tid, t.ex. utbildning, men möjliggjorts först 2014 till följd av olika arbeten inom bevisföring för bolagets produkter och koncept. I bilden nedan framgår hur bolaget ser på de olika komponenterna. Särskilt viktigt är att lyfta fram behovet av utbildning som en av de viktigaste försäljningsåtgärderna, i kombination med en effektiv uppföljning. För att strukturera försäljningssamarbete används Solution Selling-metodiken.

Fortsatta försäljningsframgångar förblir hårt kopplade till vad som anges "Before market", där utvecklingsbehovet inte tillförlitligt kunnat kompenseras så fort som planerat, vilket försenat bl.a. utbildningsinsatser. Nu ligger ett tydligare fokus på att exploatera de områden där framgången redan är bekräftad genom både proof of concept och försäljning.



De viktigaste acceleratorerna för tillväxten de kommande 12-24 månaderna:

### 1. Kompletterande vetenskapliga bevis som stärker proof of concept

Vetenskapliga bevis presenteras genom främst kliniska studier som styrker produkternas egenskaper. Detta är relevant för Perisolv och även för NCS. Detta kommer signifikant att kunna påverka försäljningen vid positivt utfall.

### 2. Bevis för kommersiell nytta

Produkterna behöver tillföra ett kommersiellt värde till kliniker genom att t.ex. spara tid eller öka intäkterna. Denna faktor är lika mycket värd som klinisk nytta, kanske t.o.m. ännu viktigare. Genom utvecklingen av det nya teamtandvårdskonceptet blir det kommersiella värdet tydligt för Carisolv och utvecklingen av Perisolv påvisar också positiva effekter.

### 3. Utökad målgrupp och enklare argument

I huvudsak har Perisolv präglats av detta och den ursprungliga positionering som valdes. En ompositionering från specialist-behandling till generalistbehandling har visat sig vara korrekt, då detta har varit feedbacken från marknaden. Nu handlar det om att placera förväntningarna på produkten, där det finns bevis för de egenskaperna. Nu är fokus på att produkten utgör den del i helheten och behandlingen av sjukdomen, varför t.ex. den antibakteriella effekten och förmågan att lösa upp nekrotisk granulovävnad kommer mer i centrum och studierna blir designade för att bekräfta detta. Inom dessa områden finns en god bevisföring.

Med bitarna på plats och en trovärdig bevisföring kan fler tongivande dentala opinionsbildare attraheras. Eftersom de medicinska branscherna är väldigt hierarkiskt byggda följer också försäljnings- och marknadsföringsarbetet samma mönster. De få personer som finns i toppen av pyramiden kan i vissa fall vara mindre än 20 på en global arena. Dessa påverkar genom föreläsningar på konferenser och i artiklar en bredare massa av användare, som uppskattar nya metoder. När dessa användare sedan sprider kunskapen utvecklas en praxis som leder till en standardbehandling och att metoderna kan tas upp i nationella kompensationsmodeller.

Generellt gäller det att positionera sin produkt som en naturlig utveckling av befintligt arbetssätt, snarare än som en alltför stor nyhet. En kliniker med legitimation och ansvar vill inte experimentera på sina patienter utan vill känna sig trygg och säker. Därför är det bättre att sälja evolution än revolution och helt nödvändigt att uppfylla GTM-analysen och bygga sitt nätverk av opinionsbildare genom en väl utvecklad metod för Scientific Affairs. Omloppstiden för detta arbete kan variera från 1-5 år beroende på hur avancerad metoden är och hur mycket den skiljer sig från gängse praxis. Carisolv lanserades t.ex. i slutet av 90-talet, men har fått ett värde för kliniker först de senaste åren trots att det historiskt fanns flera starka opinionsbildare. Detta bevisar att ju mer till höger i bilden ovan en produkt rör sig, desto viktigare blir den kommersiella nyttan för kliniker. Till vänster kan den vetenskapliga nyheten ofta räcka långt och väcka stort intresse.

## Marknadsföring

Rubicon Life Science har satsat på att låta internet vara primär marknadsföringsplattform för att sprida information till både patienter och kliniker. Nya funktioner och förändrade budskap kan snabbt, enkelt och kostnadseffektivt ändras efterhand. Bolagets lanserade produkter representeras av var sin produktthemsida ([www.carisolvsystem.com](http://www.carisolvsystem.com), [www.perisolv.com](http://www.perisolv.com), [www.verioplus.se](http://www.verioplus.se)) som skall utgöra en samlingsplats för all viktig information.

För att vara aktiv i snabbväxande medier finns även en Facebook-sida för Carisolv ([www.facebook.com/carisolv](http://www.facebook.com/carisolv)). Målet är att skapa en mötesplats för både tandvårdspersonal och patienter. Facebook-sidan har en egen karaktär som kallas iCari som rör sig över världen. Lite på samma tema finns även en nyhetssida och forum som döpts till Minimally Invasive News, eller MiNews ([www.minews.se](http://www.minews.se)).

Utöver internet används branschtidningar och återförsäljarnas egna kundtidningar som kanal för annonsering. PR-arbetet utgör också en viktig del av marknadsföringen.

## Marknaden för bolagets produkter

Marknaden för bolagets alla produktområden är global och drivs av strävan hos användare att jobba snabbare och med högre kvalitet. Över hela världen pågår en allmän hälso- och "downsizing" trend. Denna innebär att människor söker efter avkoppling och återhämtning i sin vardag. Dessa trender inverkar därför på vilka behandlingsmetoder som kommer att efterfrågas. Rubicon Life Science produkter erbjuder behandlingar, som är mindre smärtsamma och därmed inte orsakar samma stress. Idag säljs produkter till olika kunder som har en mer SPO-inriktad (Salus Per Oris, välbefinnande genom munnen) affärsidé. Genomgående universella trender är ett holistiskt förhållningssätt till patientens problem och att arbeta vävnadsbevarande. Att patienten får en allt större inverkan på vården och blir en tydligare kravställare driver också marknadsutvecklingen.

## Marknaden för dentalprodukter

Marknaden för Rubicon Life Science produkter är global och drivs främst av tillgången på praktiker på de olika marknaderna och befolkningens munhälsa. Den globala marknaden för dentalutrustning och förbrukningsvaror uppskattas till 27,6 miljarder USD år 2015 och växer med 7% per år. Marknaden förväntas växa på grund av den enorma efterfrågan på tandvårdsbiomaterial och dentala implantat. Det förväntas att marknaden för dentala implantat och tandvårdsbiomaterial kommer att växa 6% resp. 10,5% per år mellan 2010 och 2015.

Svensk tandvård omsätter ca 23 miljarder SEK årligen, varav ca 10 miljarder SEK finansieras via skattsedeln och resterande via patientavgifter. Högkostnadsskyddet och det allmänna tandvårdsbidraget utgör 6–7 miljarder SEK årligen. Totalt finns det idag ca 7 300 aktiva tandläkare och 3 200 tandhygienister i Sverige. Dessutom finns det ca 10 000 tandsköterskor och 1 200 tandtekniker. Inom svensk tandvård beräknas totalt ca 25 000 personer arbeta.

De två sjukdomar som behandlas med Rubicon Life Science produkter är främst karies och tandlossning. Detta är två av världens tre vanligaste folksjukdomar. Enbart förkylning är vanligare. I en vuxen population är utbredningen av tandlossning ca 40%. De mer allvarliga fallen uppträder i 7–20%.

Detta motsvarar ca 20 miljoner människor i USA och ca 40 miljoner i Europa. I Sverige sker ca 1 miljon tandlossningsbehandlingar varje år. Karies har en lika stor utbredning som tandlossning och följer populationens allmänna hälsotillstånd. Enbart i Sverige lagas årligen ca 2 miljoner kariesangrepp på den vuxna populationen. Till denna siffra skall det adderas ett antal hundratusen fall som rör barn.

Även om den generella tandstatusen i flera västländer blivit bättre, kommer karies alltid att förekomma.

Svensk tandvård har som princip att i det längsta försöka spara kroppens egna vävnader. Det innebär minsta möjliga ingrepp för de indikationer som bolagets produkter kan användas vid. Samtliga bolagets nuvarande och kommande produkter innebär att tandvården ökar möjligheterna till vävnadsbesparande tandvård, även kallad minimalinvasiv tandvård. I andra länder kan man ha andra tandvårdstraditioner. I många länder är tandutdragning ett primärt terapeutiskt alternativ. I västvärlden delas de svenska attityderna av respektive lands tandvård. I de före detta utvecklingsländerna såsom Kina, Indien och Brasilien syns en ökande marknad för bolagets produkter. Andra viktiga marknader är Australien, Storbritannien, Tyskland och Japan.

Tandvården i Sverige är en attraktiv marknad, där utvecklingen drivs av en växande och åldrande befolkning, en ökning av avancerade och dyra behandlingar samt ökad förståelse för att tandvård påverkar allmänhälsan. Eftersom tandvården har problem med för få tandläkare i relation till efterfrågan, ökar trycket på att hitta rationella arbetssätt. Marknaden är därför öppen för produkter och metoder som möjliggör ökad lönsamhet och flexibilitet för tandvårdsteamet. I detta sammanhang utgör det nya konceptet som är byggt runt Carisolv® Systemet ett bra exempel, eftersom tandhygienisten får utföra kariesbehandlingar utan inblandning från tandläkaren. De första tandhygienisterna utbildades vintern 2014. Detta unika teamkoncept har utvecklats i nära samarbete med Sahlgrenska Akademien vid Göteborgs universitet och med ett team av tandläkare och tandhygienister. Våra första analyser visar på ökade intäkter för teamet, ökad stimulans i arbetet, smidigare patienthantering och nya patienter. Denna utveckling öppnar dörren för en ny marknad och en konceptförsäljning som riktar sig till stora aktörer inom tandvården (Folk tandvård, kedjor, äldre tandvård o dyl).

Inom försäkringständerna som bedrivs i världen finns ett ökande intresse för vävnadsbevarande tandvård, eftersom riskerna minskar och resultatet av en behandling ofta får en bättre prognos. Ett exempel på företag är de brittiska aktörerna Bupa och Denplan. Denplan har ca 1,7 miljoner personer som köper tandvårdsförsäkring.



Inom bolagets segment finns det ett fåtal bolag och utvecklingen av nya produkter domineras av stora aktörer. Ofta sker distribution eller försäljning av dentalprodukter antingen genom en egen försäljningsorganisation eller via depåbolag som har omfattande sortiment. Bolaget har provat olika varianter med varierande resultat. På den svenska marknaden finns det två dominerande depåbolag, DAB Dental AB och Plandent Forssbergs Dental AB. Rubicon Life Science använder sig idag av dessa som distributörer. På den globala marknaden ser det ut på samma sätt och bolaget har även här provat alla varianter.

Den svenska tandvårdsmarknaden står inför stora förändringar. Under de senaste fem åren har antalet tandläkare successivt börjat minska och antalet invånare ökar. I kombination med att det numera är fritt att etablera tandvårdsbolag, har marknaden öppnat för storskalig privattandvård. Bland de bolag som finns på den svenska marknaden kan nämnas Colosseum, Smile, OraSolv, och Distriktstandvården. Jämte dessa finns privata tandläkare och hygienister samt företagskooperativet Praktikertjänst (PTJ). Inom landstingen finns folktandvården (FTV). FTV har i olika landsting bolagiserats för att därefter privatiseras. Marknaden delas ungefär lika mellan det privata och det offentliga. Den stora skillnaden ligger i att privattandvården i huvudsak har kunder som är äldre än 30 år och FTV har det omvända. Av denna orsak har det varit viktigt för Rubicon Life Science att utveckla ett nytt, kommersiellt tandvårdskoncept som stödjer denna utveckling. Detta har varit en av drivkrafterna för det koncept som nu prövas där tandhygienister kan laga enklare hål, utan att det krävs en aktiv insats från tandläkare. Det samma gäller förutsättningarna för god kvalitet i äldretandvården, som genom detta nya arbetssätt blir mycket bättre.

## Marknadspotential för dentalprodukter

Produktportföljen för dentalprodukter har utvärderats och en sammanställning av antaganden för marknadspotentialen har gjorts utifrån ett antal parametrar. I tabellen nedan framgår det uppskattade värdet.

### MARKNADSPOTENTIAL FÖR DENTALPRODUKTER

REGION	CARISOLV GEL	PERISOLV	ENDO+
Europa	5 300 MSEK	2 400 MSEK	4 000 MSEK
Norden	150 MSEK	100 MSEK	100 MSEK
Tyskland	600 MSEK	280 MSEK	450 MSEK
USA	1 900 MSEK	1 000 MSEK	1 700 MSEK
<b>SUMMA</b>	<b>7 100 MSEK</b>	<b>3 500 MSEK</b>	<b>5 800 MSEK</b>

## Marknaden för sårvårdsprodukter

Behovet av en enkel och effektiv sårrengöring utan tilläggsbehandlingar som till exempel systematisk antibiotikaanvändning eller kirurgiska ingrepp är väl uttalat hos vården, då mängden behandlingar av svårt infekterade sår är enorm.

I Sverige utförs omkring 1 400 amputationer årligen till följd av diabetiska fotsår med en kostnad runt 1-2 miljarder kronor. Före amputation sker oftast en eller flera kirurgiska ingrepp (sårrevision). Omfattningen är osäker, eftersom ingen egentligen vet hur vanliga problemen är, bara att de är "vanliga". Annan statistik visar att det varje minut utförs två amputationer någonstans i världen på grund av diabetes.

Behandlingskostnaderna för svårsläkta sår beräknas uppgå till 5 miljarder kronor i Sverige och 180 miljarder kronor i Europa. I Sverige tros venösa bensår kosta mellan 266 och 666 miljoner. Med indirekta kostnader för produktionsbortfall tillkommer ytterligare 299 miljoner kronor, dvs totalt 964 miljoner kronor. I hop med en åldrande population och kostvanor tros patienter runt om i världen årligen utveckla ca 7,4 miljoner trycksår som behöver behandling. Därtill uppstår cirka 11 miljoner venösa sår och 11,3 miljoner diabetesrelaterade sår som kräver behandling. Den årliga marknadstillväxten ligger på ca 10 %.

Den totala kostnaden för att behandla en sårepsod bestäms framför allt av tiden för sårsläkning. Då behandlingsperioderna ofta är utdragna är det svårt att följa en patientpopulation under hela läkningstiden för att få en kostnadsbild. Personalkostnaden vid såromläggning uppgår till hälften av totalkostnaden, vilket medför att behandlingsalternativ som ger minskad användning av personalresurser genom mindre frekventa såromläggningar, kortare omläggningstid och kortare läkningstid, är en kostnadsvinst inom sjukvården.

Rubicon Life Science produkter ger förutsättningar för utläkning, vilket skall beläggas i den pågående kliniska studien. Detta medför i sig ett paradigmskifte genom en aktiv rengöring och ett inaktivt förband. Exempel på konkurrenter är Abigio Medical i Göteborg, som marknadsför Sorbact som bedöms ha en stor marknadsandel i Sverige. Andra preparat som är intressanta att jämföra med är Suprasorb X+PHMB (Lohmann&Rauscher), Aquagel (ConvaTecInc.) och Prontosan (B.Braun Medical AB). Till detta skall även behandlingar med övertryck och undertryck läggas. Stora aktörer inom detta område är bl.a. det Amerikanska bolaget KCI. Dessa behandlingar kräver avancerad och dyr teknik.

# Produkter och koncept

Rubicon Life Science har produkter inom två huvudsegment; dental och sårvård. Tidigare produkter inom infektionskontroll (Mano+) har avvecklats.

## New Carisolv System



### Tillämpning

Karies

### Allmänt

New Carisolv System är en effektiv och vävnadsbevarande kariesbehandling som ger mindre obehag, minskad risk för komplikationer och starkare fyllningar. New Carisolv System är en patenterad metod för att på ett kemomekaniskt och skonsamt sätt avlägsna karies i tandvävnaden. Metoden är minimalinvasiv och biokemisk, vilket innebär att den bevarar maximalt med frisk vävnad. Behandlingen ges också med bästa möjliga patientkomfort och extremt liten risk för komplikationer. Systemet innehåller fyra delar: Carisolv Gel, Carisolv Detector, handinstrument och minimalinvasiva borrar.

Carisolv Detector är baserad på ämnen som selektivt detekterar kariös vävnad men inte frisk vävnad. Den hjälper till att hitta den optimala gränsen för att avsluta behandlingen utan att onödigt mycket tandsubstans tagits bort.

### Utveckling

De senaste åren har systemet genomgått omfattande utveckling. Varumärke och förpackning är bara ytan. Genom att tillföra en ny typ av spruta appliceras gelen mycket snabbare och effektivare. Tidsvinsten rör sig om mer än 7 minuter. Det vävnadsbevarande borrar som nu ingår medför också snabbare behandling men den är också mindre smärtsam och mer vävnadsbevarande. Kariesdetektorn gör det för första gången möjligt att kliniskt detektera endpoint för behandlingen. Alla dessa komponenter skapar en helt ny Carisolv-behandling och har möjliggjort att tandhygienister nu kan utbildas på systemet och självständigt avlasta tandläkare. Detta helt nya teamtandvårdskoncept skapar bättre lönsamhet i tandvården, kortare väntetider och ett bättre utnyttjande av kompetensen i tandvården.

[www.carisolvsystem.com](http://www.carisolvsystem.com)

## Perisolv™



### Tillämpning

Tandlossning

### Allmänt

Perisolv™ är en biokemisk, aktiv gel som optimerar tandhygienistens arbete vid behandling av parodontit. Medlet appliceras direkt i tandköttsfickan, där den löser upp degenererad vävnad och verkar bakteriehämmande, vilket ger bättre rengöringsmöjligheter vid efterföljande depurering. Medlet är CE-märkt och godkänt för avsedd användning som en klass 1-produkt. Perisolvs aktiva substanser är hypoklorit och aminosyror i låga doser. Enligt studier påverkar Perisolv™ inte friskt tandkött eller slemhinna och det orsakar inga obehag för patienten. Medlet är giftfritt och förorsakar inga biverkningar. Perisolv har inga restprodukter som påverkar miljön.

### Utveckling

De senaste åren har Perisolv (tidigare Perio+) utvecklats genom att bl.a. förpackningen bytts ut till en smidigare spruta som även passar för lite mindre händer och som finns i olika storlekar. Under 2013 introducerades även PeriTip på begäran av marknaden för att erbjuda en spets som passar tillsammans med sprutan vid behandlingen. Löpande prövas olika viskositet för gelen med syfte att förenkla arbetet med produkten. En tillämpning med bl.a. olika viskositet prövas, för att göra Perisolv lämplig att använda i samband med parodontal kirurgi.

[www.perisolv.com](http://www.perisolv.com)

## Verio+™



### Tillämpning

Tandlossning på smådjur

### Allmänt

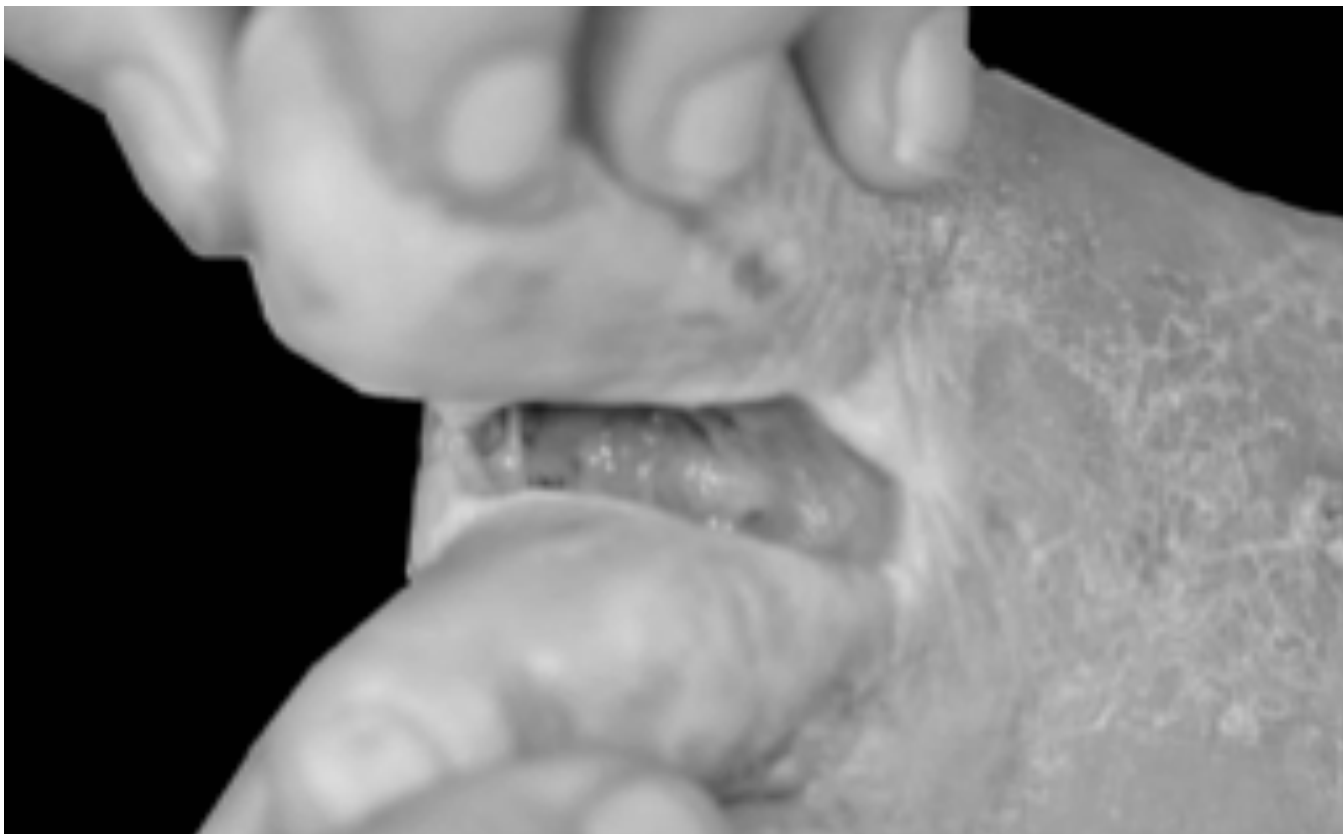
Verio+™ bidrar till bättre rengöring av rotytan och den omgivande vävnaden kring djurets tänder. Gelens biokemiska innehåll verkar bakteriehämmande och löser upp degenererad vävnad, som sedan enkelt kan tas bort ur tandköttsfickan genom depurering. Verio+™ gör depureringen skonsam för djuret och enkel för veterinären, eftersom friktionen mellan rotytan och handinstrumentet minskar. Medlet är giftfritt och förorsakar inga biverkningar. Verio+ har inga restprodukter som påverkar miljön.

### Utveckling

Produkten togs fram under 2011 men lades under en tid på is. Under 2013 utvecklades förpackning, varumärke och den smyglanserades i Norden. Studier pågår vid Blå Stjärnans djursjukhus i Göteborg.

[www.verioplus.se](http://www.verioplus.se)

## Sårvård



### Tillämpning

Kroniska infekterade sår med nekros, sårskador, ulcus, brännskador, liggsår, vaskulit, diabetessår.

### Allmänt

Produkten inom sårvård är helt ny och bygger på oväntade resultaten ifrån bolagets egen dentalforskning. Vid tidiga försök har samtliga fall läkt utan komplikationer och produkten skall nu prövas på diabetespatienter. Vissa av dess bar på multiresistenta bakterier som försvunnit vid behandling.

Produkten används för rengöring av svårläktasår och hjälper till att lösa upp den nekrotiska vävnaden och är antibakteriell. Dessa sår är ofta infekterade med vad som i folkmun kallas "mördare bakterier", vilka produkten kan verka mot. Egenskaper hos behandlingsmetoden har hittills pekat på att det går snabbt och upplevs mindre smärtsamt för patienten samt att sår läker. Målet är att tillföra en behandlingsmetod som läker sår, gynnar samhället genom minskad vårdtyngd och mänskligheten genom att bekämpa utveckling av antibiotika resistenta bakterier.

Ett svenskt patent godkändes under första kvartalet och utgör ett första steg i kommersialiseringen av produkten. Bolaget har parallellt lämnat in en internationell patentansökan.

### Utveckling

För att ge produkten vetenskapligt belagd evidens och möjlighet till kommersialisering genomförs en klinisk studie vid Sahlgrenska Universitetssjukhuset tillsammans med flera vårdinstanser i Göteborgsregionen. Studien skall bekräfta att de helt oväntade resultaten ifrån bolagets egen dentalforskning kan ge världen en ny typ av behandling av infekterade sår. Fortsatt produktutveckling pågår parallellt men kommer vara mer i fokus under senare delen av 2015.

# Forskning och utveckling

Bolagets forskning och utveckling har under de senaste åren koncentrerats på biokemin och morfologin (anatomin) i tanden och dess omgivande vävnader samt effekterna av kloraminer i olika beredningsformer. Forskningen bedrivs både inom preklinisk och klinik i samarbete med framför allt svenska högskolor och forskningsinstitut. Nyligen har även samarbeten initierats inom veterinärmedicin.

Under de senaste åren har det skett en förstärkning av bolagets forskning och utveckling för att bättre kommersialisera de stora värden som förvaltas i kunskap och immateriella rättigheter. Stora steg har tagits för att stödja bolagets

försäljning på ett effektivt sätt och innovationer har kommit till genom arbete nära kunden och marknaden. Den nya sårvårdsprodukten, DYZE-teknologin (karies detektorn) och initiativ inom endodonti (rotfyllning) är exempel på områden där forskningen gjort väsentliga framsteg. Det begrepp som används för denna kommersialisering av bolagets forskning är Scientific Affairs.

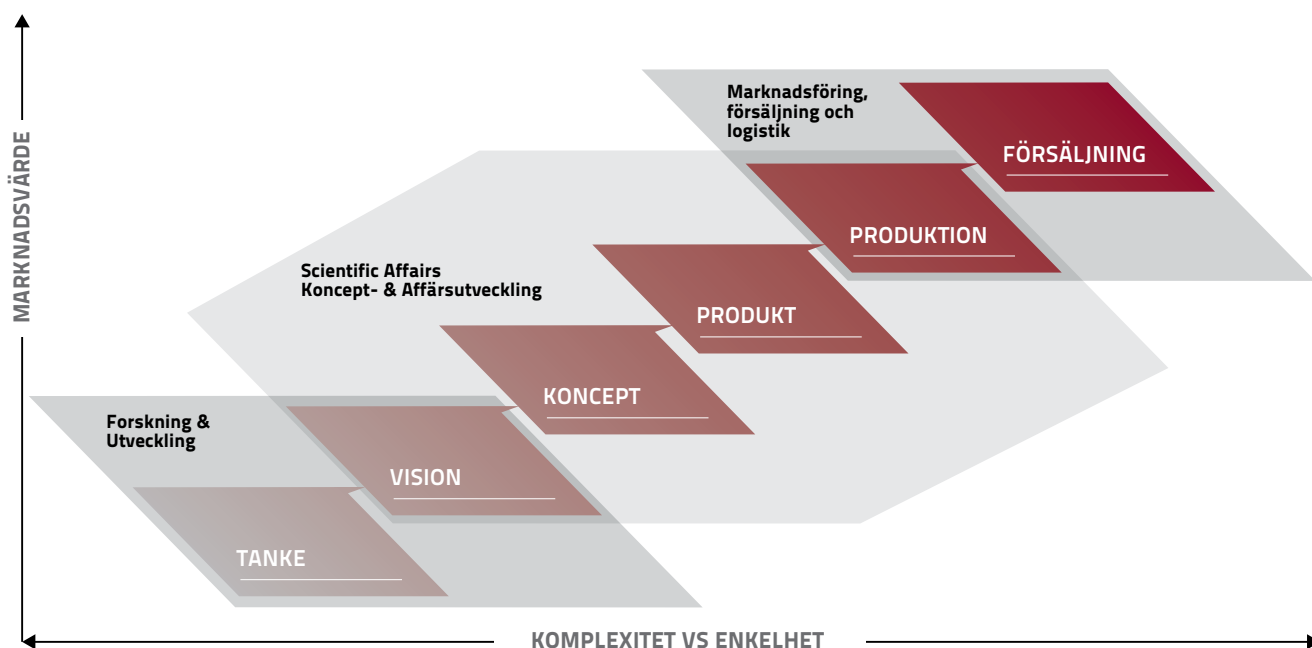
Idag bedrivs forskning inom tre huvudsakliga områden och med tre genomgripande frågeställningar, vilket beskrivs i bilden nedan.

FORSKNINGSOMRÅDEN	FORSKNINGSFRÅGOR			RELATERAD PRODUKT	PÅGÅENDE STUDIER
KARIES	1 ANTIBAKTERIELL EFFEKT	2 KLORAMIN- MEKANISMEN	3 FÖRMÅGA ATT SELEKTIVT LÖSA UPP DÖDVÄVNAD	NEW CARISOLV SYSTEM	Klinisk studie i Italien/Göteborg Preklinisk studie i Göteborg
PARODONTOLOGI	1 ANTIBAKTERIELL EFFEKT	2 KLORAMIN- MEKANISMEN	3 FÖRMÅGA ATT SELEKTIVT LÖSA UPP DÖDVÄVNAD	PERISOLV/VERIO+	Kliniskstudie i Kristianstad Prekliniskstudie Göteborg
PERI-IMPLANTIT	1 ANTIBAKTERIELL EFFEKT	2 KLORAMIN- MEKANISMEN	3 FÖRMÅGA ATT SELEKTIVT LÖSA UPP DÖDVÄVNAD	PERISOLV	Kliniskstudie i Kristianstad Prekliniskstudie Göteborg
ENDODONTI	1 ANTIBAKTERIELL EFFEKT	2 KLORAMIN- MEKANISMEN	3 FÖRMÅGA ATT SELEKTIVT LÖSA UPP DÖDVÄVNAD	WHITE LABEL	Kliniskaförsök Stockholm/Göteborg/Linköping Prekliniskstudie Göteborg
SÅRVÅRD	1 ANTIBAKTERIELL EFFEKT	2 KLORAMIN- MEKANISMEN	3 FÖRMÅGA ATT SELEKTIVT LÖSA UPP DÖDVÄVNAD	WHITE LABEL	Kliniskstudie i Göteborg Prekliniskstudie Göteborg

## Scientific Affairs

Ett viktigt arbete inom Scientific Affairs är att sammanställa den bevisföring som redan finns tillgänglig. Härigenom skapas ett bevis för att produkter fungerar utan att genomföra onödiga och kostsamma försök. Samtidigt uppstår ett möte mellan forskning och marknad, vilket snabbt identifierar de

brister som ändå måste hanteras. Bolaget använder dessa sammanställningar för att marknadsföra sin forskning, utgöra utbildningsunderlag och för att kvalitetssäkra sin marknadsföring. Arbetet inom Scientific Affairs är affärskritiskt för bolaget och utgör en avgörande komponent i kommunikationen med slutkunden och för att förstå marknadens förväntningar.



Bilden ovan visar de olika stegen inom bolagets utvecklings- och kommersialiseringstrappa.

## Global forskning

Idag sker forskning på bolagets produkter över hela världen. Regelbundet publiceras studier om Carisolv® från t.ex. Belgien, Japan, Brasilien, Indien och Kina. Dessa visar bland annat på bättre bindning till nya fyllnadsmaterial, lyckade behandlingar av karies på speciella barngrupper och morfologin i tanden efter behandling.

I bolagets regi sker nu studier inom alla forskningsområden, vilka kommersialiseras genom ett nära samarbete mellan forskare och marknadsorganisationen. Ett viktigt steg är att nå ut med kunskapen till andra opinionsbildare och därmed nå nya länder.

Samarbeten finns bl.a. med följande universitet, högskolor, forskningsinstitut och kliniker: University of Sassari, Odontologen vid Göteborgs universitet, Organisk kemi vid Göteborgs universitet, Statens Provningsanstalt (Borås), Svenskt NMR centrum (Göteborg) och Chalmers Tekniska Högskola, Teknisk ytfysik, Folk tandvården Skåne, Tandvårdshögskolan i Malmö, Blå Stjärnan (Djursjukhus).

# Historia

RLS Global AB har sitt ursprung i MediTeam AB som bildades år 1996 för att kommersialisera produktutveckling och forskning kring minimalinvasiv borttagning av karies. Denna utveckling hade bedrivits av forskare vid Karolinska Institutets Tandläkarhögskola, Tandvårdshögskolan i Malmö samt Chalmers Tekniska Högskola. Bolagets noterades 1997 på SBI-listan för att sedermera gå vidare till Stockholmsbörsens O-lista. Under bolagets historia har verksamhet, namn och noteringsförändringar ägt rum (se nedan).

Sedan starten har bolaget satsat på forskning och egenutveckling av patenterade produkter och metoder för en minimalinvasiv vård som angriper mikroorganismer, selektivt tar bort degenerativ (skadad) vävnad och bevarar den friska delen intakt. Detta har finansierats genom nyemissioner om ca 150 MSEK.

Marknadsföring och försäljning av produkter nedprioriterades under en period då en koncern och tandvårdsklinikkedja skapades under namnen OraSolv AB respektive OraSolv Clinics AB. Bolaget OraSolv Products AB bildades för FoU och försäljning av nya produkter. Trots begränsade resurser lyckades produktbolaget lägga grunden för en serie av nya produkter och metoder som nu under de närmaste åren kommer att kommersialiseras. En delfinansiering av forskningen har skett genom bidrag från Vinnova och Västra Götalandsregionen (VGR). Forskningen runt bolagets produkter har hittills resulterat i hundratals vetenskapliga studier och rapporter från universitet och högskolor runt hela världen.

2012 delades bolaget ut till aktieägarna i Orasolv AB för att renodla bolaget och tillföra kapital. Efter nyemission noterades bolaget på AktieTorget. I samband med detta bytte bolaget namn till RLS Global AB. Under året rekryterades en Vd samt försäljningschef och en ny affärstrategi implementerades.

Under 2013 fullföljdes bolagets nya strategi genom lansering av New Carisolv System ([www.carisolvsystem.com](http://www.carisolvsystem.com)) och nylansering av Perisolv. Vidare fortsatte förberedelser för breddning av produktportföljen inom sårsvård genom ett FoU-projekt samfinansierat med Vinnova. Arbetet att hitta strategiska partners inleddes genom flera internationella möten med globala bolag. Året avslutades med att affärsstrategin och den tillhörande affärsplanen uppdaterades för de kommande 24 månaderna.

2014 inleds med att den nya affärsplanen införs och pekar ut huvudriktningen för den kommande perioden. Fokus ligger på försäljning av Perisolv, ett nytt teamtandvårdskoncept och en kommande kommersialisering av sårsvårdsprodukten efter avslutad klinisk studie.

## Historik

### 1996

MediTeam AB grundas i Göteborg med inriktning på utveckling av Carisolv®, en minimalinvasiv metod för en säker borttagning av karies.

### 1997

MediTeam AB noteras på SBI-listan i samband med en ägarspridning. Bolaget får en kraftig värdetillväxt p.g.a. stor publicitet kring Carisolv®.

### 1998

MediTeam AB byter lista och noteras på Stockholmsbörsens O-lista. Bolaget värderas till över 1 miljard SEK.

### 2000

MediTeam AB tillförs 127,5 MSEK genom en nyemission.

### 2002

MediTeam AB förvärvar Biolin AB och byter i samband med affären namn till Biolin AB.

### 2004

Verksamheten kring Carisolv® knoppas av från Biolin AB och blir grunden i nybildade MediTeam Dental AB, som noteras på Nya Marknaden. Bolaget rekryterar en ny VD med internationell bakgrund.

### 2005

MediTeam Dental AB byter namn till OraSolv AB och beslutar att förändra sin strategiska inriktning. Från och med detta år inriktar sig bolaget på att bredda verksamheten med utökad produktutveckling. Utvecklingen av medel vid behandling av tandlossning påbörjas. Kenneth Sternberg anställs som ny VD.

### 2006

Produktutvecklingen fortsätter. Bolaget förvärvar rättigheterna till en ny produkt inom området Hygiene/Infection Control.

### 2007

Ett joint venture för distribution bildas i Brasilien. Under sommaren träffas ett avtal om förvärv av kinesiska ScienceWay Co Ltd under 2008. OraSolv beslutar att delvis ändra strategiinriktning och fokuserar på förvärv av tandvårdskedjor. Produktutvecklingen prioriteras därmed ned till följd av dålig lönsamhet och för få produkter.

### 2008

Utveckling av kariesdetektor med arbetsnamnet Caridect fortsätter och ett första patent godkänns.

### 2009

Orasolv Products AB bildas. Perio+, ett medel för behandling av tandlossning, testas på 800 patienter. Forskningsbidrag erhöles från Vinnova.



**2010**

Utveckling av marknadskoncept för Perio+ genomförs. Ny strategi för patent och klinisk forskning införs. Forskningsbidrag erhölls från Västra Götalandsregionen.

**2011**

Perio+ försökslanseras samtidigt som kliniska studier inleds. OraSolv AB beslutar att dela ut Orasolv Products AB till aktieägarna och genomföra nyemission. Ytterligare patent för kariesdetektorn godkänns. Bolagets forskare, Ulrica Almhöjd vinner Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademiens prestigefyllda "Mentor4Research". Vinnova beviljar ytterligare forskningsbidrag.

**2012**

Fredrik Florberger rekryteras som ny VD och utformar ny affärsstrategi med tydligt marknadsfokus och fokus på att kommersialisera bolagets forskning. Bolaget delas ut till aktieägarna i Orasolv AB och noteras på AktieTorget efter nyemission. Orasolv Products AB byter namn till RLS Global AB. Kenth Hanssen anställs som försäljnings- och marknadschef. Patent skickas in avseende sårvård. SMART Tandvård och nytt system för kariesbehandling utvecklas samt produktlansering inleds. Vinnova beviljar ett FoU-projekt inom infektionskontroll. Samarbete inleds med ett av världens främsta dentalbolag, Komet Dental, inom ramen för New Carisolv System. Ökat samarbete med forskningsgrupper.

**2013**

New Carisolv System lanseras ([www.carisolvsystem.com](http://www.carisolvsystem.com)). Perio+ nylanseras och byter namn till Perisolv och blir en försäljningsframgång. Internationell lansering inleds av Perisolv i Europa och Australien. Arbetet med sårvårdsprojektet når ett delmål genom att den kliniska studien får tillstånd. Bolaget flyttar till mer anpassade lokaler i Sörredsgården. Internationell utveckling av försäljnings- och utvecklingsarbeten med bl.a. Komet Dental och 3M ESPE. Forskning kring kariesdetektorn presenteras vid internationell konferens. Försäljningsorganisationen växer med nya säljare och nordiska samarbeten.

**2014**

Bolagets första stora transformation från forskningsbolag till en internationell marknads- och produktplattform avslutas genom att en uppdaterad affärsstrategi med fokus på operativt säljarbete införs. Kenth Hanssen utses till VD från att tidigare varit försäljnings- och marknadschef.

# Styrelse och befattingshavare

---

Eftersom Rubicon LifeScience ej är noterat på en reglerad marknad (börs) är bolaget inte skyldigt att tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning. Bolagsstyrningen i bolaget följer svensk lag och bolagets bolagsordning. Mot bakgrund av bolagets storlek och verksamhetens omfattning har styrelsen gjort bedömningen att inga särskilda kommittéer är erforderliga.

Bolagets styrelse består av fyra ledamöter valda på årsstämman. De stämموvalda styrelseledamöterna väljs för ett år i taget fram till och med nästa ordinarie årsstämma.

## Revisorer

Bolagets revisor är PricewaterhouseCoopers AB med Bo Åsell, född 1962, som huvudansvarig revisor sedan 2011.

Adress till PricewaterhouseCoopers är Torsgatan 21, 113 97 Stockholm..

---

Ingen av personerna i Rubicon LifeScience styrelse eller dess ledande befattningshavare har under de senaste fem åren dömts i bedrägerirelaterade mål eller varit utsatta för officiella anklagelser eller sanktioner av övervakande eller lagstiftande myndigheter (däribland godkända yrkessammanslutningar) och ingen av dessa har av domstol förbjudits att agera som ledamot i styrelse eller ledning eller att på annat sätt idka näringsverksamhet under de senaste fem åren. Ingen av personerna i bolagets styrelse eller dess ledande befattningshavare har under de senaste fem åren varit inblandad i någon konkurs, konkursförvaltning eller likvidation i egenskap av styrelseledamot, styrelsesuppleant eller ledande befattningshavare.

Bolaget känner inte till några intressekonflikter mellan styrelseledamöternas eller de ledande befattningshavarnas åtaganden gentemot bolaget och deras privata intressen och/eller andra åtaganden. Det förekommer inte avtal mellan bolaget och någon styrelseledamot eller ledande befattningshavare som ger denne rätt till någon förmån efter det att uppdraget avslutats. Ingen av styrelseledamöterna eller styrelsesuppleanterna har familjeband med annan styrelseledamot, styrelsesuppleant eller ledande befattningshavare.

---

## STYRELSE OCH LEDNING

STYRELSE	FÖDD	BEFATTNING	INVALD	ÖVRIGA STYRELSEUPPDRAG	ANTAL AKTIER I RUBICON*
<b>JOACHIM CEDERBLAD</b>	1956	Styrelseordförande	2011	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Oskarsberg i Nacka AB, styrelseledamot (Uppdraget samt ägandet är aktivt). 50% ägande.</li> <li>» Mack Bryggerier AS, styrelseledamot (Uppdraget har upphört).</li> <li>» French Bakery AS, arbetande styrelseordförande</li> <li>» Svenska smakupplevelser ledamot.</li> <li>» Delägare i RLS Intressenter AB**</li> </ul>	12 781 057**
<p>Joachim Cederblad har lång erfarenhet inom konsumentvaror och har tidigare arbetat som VD för Coca Cola, marknadschef på Procter &amp; Gamble samt sortimentansvarig inom ICA. Joachim har även internationell erfarenhet från Asien, Tyskland, Schweiz, Belgien och Kuwait. För närvarande är Joachim partner i Cultivat3 affärsutveckling.</p>					
<b>JAN FORNELL</b>	1943	Ledamot	2011	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Gingiv All Jan Fornell AB, styrelseledamot (Uppdraget samt ägandet är aktivt). 100 % ägande.</li> <li>» JBR Dentaltekniska Aktiebolag, styrelseledamot (Uppdraget är aktivt).</li> <li>» JBR Försäljnings Aktiebolag, styrelseledamot (Uppdraget samt ägandet är aktivt). 10 % ägande.</li> </ul>	158 516
<p>Jan Fornell har lång erfarenhet inom dentalbranschen och tog sin tandläkarexamen 1968. Jan Fornell blev specialist i parodontologi 1976, övertandläkare Parodontologi Linköping 1977, Uddevalla 1977-82, Halmstad 1982. Privat specialist i Stockholm 1982. Tidigare ordförande i Privata Specialisttandläkarföreningen. Medverkat vid diverse forskningsprojekt inom parodontologi, regenerationsbehandling, implantat. Arbetar med implantat sedan 1983. Föredragshållare och kursgivare. Anställd av OraSolv Clinics sedan 2008.</p>					
<b>RUNE LÖDERUP</b>	1965	Ledamot	2011	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Orasolv AB, styrelseledamot (Uppdraget är aktivt).</li> <li>» GoldBlue Ltd, styrelseordförande (Uppdraget är aktivt).</li> <li>» Elkab Studios AB, styrelseledamot (Uppdraget är aktivt).</li> <li>» Gaming Corps, styrelseordförande (Uppdraget är aktivt).</li> <li>» Kontigo i Uppsala AB, styrelseordförande (Uppdraget är aktivt).</li> </ul>	1 430 616
<p>Rune har 20 års erfarenhet från Corporate Finance, venture capital och företagsutveckling. Han har arbetat för bl.a. Swedbank Fondkommission, Nordbanken Corporate Finance och Nordiska Fondkommission. Sedan 1999 har Rune varit egen företagare och privat investerare. Rune har grundat flera bolag, bl.a. Pilum AB (publ) och Capilon AB (publ) noterat på First North samt arbetat som konsult inom finansiell rådgivning och företagsutveckling.</p>					
<b>CHRISTER HÄGGLUND</b>	1953	Ledamot	2012	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Styrelseledamot Situation Stockholm AB.</li> <li>» Delägare i RLS Intressenter AB**</li> </ul>	12 781 057**
<p>Civilekonom och egenföretagare.</p>					
<b>FREDRIK FLORBERGER</b>	1972	» Avgående VD	2012	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Thea Tandhälsa AB, styrelseledamot/styrelseordförande (Uppdraget har upphört).</li> <li>» Viable Solutions AB, styrelseledamot. 100 % ägande.</li> </ul>	1 371 837
<p>Fredrik har flera års branschfarenhet från rollen som VD för Thea Tandhälsa AB samt från strategiska konsultuppdrag. Han har även varit egenföretagare och arbetat med affärsutveckling och organisationsutveckling. Fredrik har även med sig en omfattande karriär som yrkesofficer med inriktning på taktiska chefsbefattningar och strategiskt utvecklingsarbete vid Högkvarteret.</p>					
<b>KENTH HANSEN</b>	1971	Verkställande Direktör	2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Today AB, styrelseledamot. 50% ägande.</li> </ul>	59 170
<p>Kenth Hanssen har 15 års erfarenhet av ledande befattningar inom olika branscher och stor erfarenhet av att leda sälj- och marknadsorganisationer i tillväxt. Kenth har de senaste åren verkat i RLS Global AB som sälj- och marknadschef och dessförinnan i motsvarande roll på Lindorff AB. Innan dess drev han bolaget Today AB där han som franchisetagare under varumärket Dale Carnegie utvecklade individer och organisationer i ledarskap och försäljning. Under nästan sju år verkade han dessförinnan som försäljningschef på mediaföretaget MTG AB.</p>					

\*Rubicon LifeScience

# Legala frågor och övrig information

RLS Global AB bildades 2007-02-01, registrerades hos Bolagsverket 2007-03-15 och har bedrivit verksamhet under samma firma sedan dess. Rubicon Life Science har organisationsnummer 556726-3495. Rubicon Life Science är ett svenskt publikt aktiebolag och associationsformen regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Aktieägarnas rättigheter förknippade med aktierna kan endast ändras i enlighet med aktiebolagslagen. Bolaget har sitt säte i Göteborgs kommun och Västra Götalands län. RLS Global AB adress är Sörredsbacken 20, 418 78 Göteborg, Telefon 031-7806820. Bolaget har tidigare gått under namnet MediTeam Dental AB och har i dagsläget en bifirma under samma namn.

## Patent och varumärken

Bolaget har arbetat aktivt under de senaste åren för att säkerställa långsiktighet i patentstrategin. Detta medför att nya patentfamiljer har skapats för att bättre täcka behovet för långsiktig värdetillväxt och för att säkerställa nya produkter. Bolaget äger patent och har ett antal patentansökningar inom flera områden t.ex. för kemomekanisk borttagning med Carisolv®, kariesdetektion, rengöring av rottyta, omgivande vävnad och sårvård. Bolagets patentportfölj analyseras löpande.

Rubicon Life Science har en patentportfölj innehållande ett stort antal patent och patentansökningar avseende både Carisolv® och Perisolv™ främst i Europa och i USA.

Rubicon Life Science har också fått patent godkänt rörande kariesdetektion tillsammans med användning av Carisolv/Perisolv i Sverige (PRV), internationellt (EPO) och är för närvarande i regional nivå, dvs ansöks om granskning för varje enskilt land, t.ex. länder i Europa, USA, BRIC och Australien. Detta patent avser ett fortsatt skydd för produkterna när de gamla patenten har gått ut om fem år.

Nya ansökningar för behandlingar i munhålan har lämnats in för både nationellt och internationellt patent. Dessa har ännu inte besvarats.

Patent rörande infekterade sår är besvarade i den internationella fasen och redan godkänd i Sverige. Samtliga produkt-skydd ägs av RLS Global AB.

## Transaktioner med närstående

### Royaltyavtal

Ett royaltyavtal har ingåtts mellan Rubicon Life Science och det tidigare moderbolaget Orasolv AB (publ), 556585-4394. Royaltyavtalet gäller mellan 2012 och 2022 och berättigar Orasolv AB royaltyersättning motsvarande 5% av TB1 (försäljningsintäkter tillverkningskostnader) hänförlig till Rubicon Life Science försäljning av produkter som framtagits under Orasolv AB's regi. Utbetalning är villkorat av ett positivt kassaflöde under det år utbetalningen hänförs till och får inte överstiga 50% av

Rubicon Life Science vinst före beaktandet av en eventuell royaltyersättning. Utbetalningarna under angiven tioårsperiod får sammanlagt uppgå till en summa om högst 5 MSEK.

## Avtal avseende immateriella rättigheter

Rubicon Life Science har ingått avtal med Orasolv AB avseende immateriella rättigheter. Alla immateriella rättigheter hänförliga till Rubicon Life Science verksamhet, som tidigare har varit registrerade på Orasolv AB, är idag överlåtna på Rubicon Life Science.

## Incitamentsprogram

Styrelsen i Rubicon Life Science har med stöd av beslut fattat vid extra bolagsstämma den 27 februari 2012, beslutat om ett incitamentsprogram i Rubicon Life Science. Incitamentsprogrammets syfte är främst att motivera, behålla och belöna nyckelpersoner i företaget. Incitamentsprogrammet består av optionsprogram som ger optionsrätter att i framtiden få förvärva aktier i bolaget till ett i förväg bestämt pris. Det totala antalet aktier som kan utges enligt optionsprogrammet ska inte överstiga 14% av antalet utestående aktier i bolaget. Således kan en utspädningseffekt om högst 14% av aktierna i bolaget ske efter det att optionsinnehavarna tecknar nya aktier i bolaget.

## Rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden

Rubicon Life Science är inte part i någon tvist, rättegång eller skiljeförfarande. Inte heller föreligger för styrelsen idag kända förhållanden om rättsliga processer eller skiljeförfaranden, som under senare tid har haft eller kan antas få icke oväsentlig ekonomisk betydelse för Rubicon Life Science.

## Handlingar tillgängliga för inspektion

Kopior på följande handlingar finns under Informationsmemorandumets giltighetstid tillgängliga för inspektion i via bolagets kontor, Sörredsbacken 20 i Göteborg eller i vissa fall [www.rubiconlifescience.se](http://www.rubiconlifescience.se):

- » Bolagsordning
- » Årsredovisning och revisionsberättelse för räkenskapsåret 2012
- » Föreliggande Informationsmemorandum

### HANDLINGAR

Handlingarna finns även tillgängliga i elektronisk form på bolagets hemsida [www.rubiconlifescience.se](http://www.rubiconlifescience.se)

## Aktiekapital och ägarförhållanden

Rubicon Life Science aktiekapital uppgår till 2 847 661,36 SEK fördelat på 25 202 681 aktier. Kvotvärdet per aktie uppgår till 0,011 SEK och aktierna är utgivna i enlighet med svensk lagstiftning. Varje aktie medför lika rätt till andel av bolagets tillgångar och vinst. Vid bolagsstämma berättigar varje aktie till en röst och alla aktieägare kan rösta för sitt fulla antal aktier utan begränsning i rösträtt. Aktierna kan fritt överlåtas och är denominerade i SEK. Bolagets aktiers ISIN-kod är SE0005190725.

Föreliggande emission innebär att bolagets aktiekapital ökas med högst 1 898 440,8677 SEK från nuvarande 2 847 661,36 till 4 746 102,22564 SEK, genom nyteckning av högst 16 801 787 aktier, varje aktie med ett kvotvärde om 0,011 SEK.

Aktierna i bolaget är inte föremål för erbjudande som lämnats

till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden på bolagets aktier vare sig under detta eller det förgående räkenskapsåret.

## Incitamentsprogram

För utförlig information om bolagets incitamentsprogram, se Incitamentsprogram under avsnittet Legala frågor.

## Aktieägaravtal

Styrelsen för Rubicon Life Science känner inte till några aktieägaravtal eller andra överenskommelser mellan bolagets aktieägare som syftar till gemensamt inflytande över Rubicon Life Science. Styrelsen känner inte heller till några överenskommelser eller motsvarande som kan leda till att kontrollen över bolaget förändrats.

### ÄGARE

10 STÖRSTA ÄGARNÄ FÖRE EMISSIONEN 2014-04-30	ANTALET AKTIER	RÖSTER & KAPITAL
RLS INTRESSEENTER AB	12 781 057	50,71%
VIABLE SOLUTIONS AB	1 371 837	5,44%
LÖDERUP, RUNE	1 060 673	4,21%
NOVARANER AB	955 244	3,79%
BK JULIUS BAER & CO SWEDEN MAIN AC	922 805	3,66%
RAGING BULL INVEST AB	369 943	1,47%
FÖRSÄKRINGSAKTIEBOLAGET, AVANZA PENSION	265 443	1,05%
NORDNET PENSIONS FÖRSÄKRING AB	242 373	0,96%
LINDBORGEN AB	227 053	0,90%
OLOFSSON, DAVID	200 000	0,79%
ÖVRIGA	6 806 253	27,01%
<b>SUMMA</b>	<b>25 202 681</b>	<b>100%</b>

## Aktiekapital

Rubicon Life Science aktiekapital uppgår till 2 847 661,36 SEK fördelat på 25 202 681 aktier med ett kvotvärde om

0,011299 SEK per aktie. Varje röst berättigar till en röst på årsstämman. Nedan presenteras aktiekapitalets utveckling sedan bolagets bildande.

### AKTIEKAPITAL

ÅR	FÖRÄNDRING	ÖKNING ANT. AKTIER	ÖKNING AKTIEKAPITAL	SUMMA AKTIEKAPITAL	ANT. AKTIER	KVOTVÄRDE
2007	BOLAGSBILDNING		100 000	100 000		
2011	NYEMISSION		400 000	500 000	44 251 517	0,011
2012	NYEMISSION	29 501 011	333 333	833 333	73 752 528	0,011
2012	EMISSION	92 190 660	1 041 662	1 874 995	165 943 188	0,0113
2013	OMVÄND SPLIT	0	0	1 874 995	16 594 319	0,0113
2013	NYEMISSION	3 076 923	347 662,8033	2 847 661,35798	25 202 681	0,11299

## Emissionsbeslut

Styrelsen i Rubicon Life Science AB beslutade den 16 maj 2014, med stöd av det bemyndigande som registrerades hos Bolagsverket 10 april 2013, att genomföra en nyemission i bolaget med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Vid full teckning kommer Rubicon Life Science att tillföras ca 10 MSEK före emissionskostnader.

## Utspädning

Nyemissionen medför en ökning av antalet aktier i bolaget från 25 202 681 aktier till högst 42 004 468, motsvarande en ökning på ca 66%. För de aktieägare som avstår att teckna nya aktier i nyemissionen uppstår en utspädningseffekt om ca 40% av aktierna i bolaget efter nyemissionen.

## VPC-anslutning

Bolaget och dess värdepapper är anslutna till det elektroniska värdepapperssystemet, VPC-systemet, med Euroclear Sweden som central värdepappersförvaltare och clearingorganisation. Euroclear Sweden för också bolagets aktiebok. Inga aktiebrev har utfärdats för aktierna i bolaget. Euroclear Sweden adress är: Euroclear Sweden AB, Regeringsgatan 65, Box 7822, 10397 Stockholm.

## Utdelningspolitik och övrig information

De nya aktierna medför rätt till utdelning, i den mån utdelning beslutas, från och med för räkenskapsåret 2014. Utdelningen beslutas av bolagsstämman, och utbetalningen sköts av Euroclear Sweden. Rätt till eventuell utdelning tillfaller den som på en av bolagsstämman fastställd avstämningsdag är registrerad som aktieägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. Om en aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden kvarstår aktieägarens fordran på bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet bolaget. Det föreligger inte några särskilda restriktioner för utdelning eller särskilda förfaranden för aktieägare bosatta utanför Sverige. Vid likvidation har en aktieägare rätt till den andel av överskottet som dennes aktier representerar. Aktieägare äger företräde vid nyteckning av aktier att teckna aktier i förhållande till sitt ägande om inte annat beslutas av bolagsstämman.

### KONTAKTUPPGIFTER

#### POSTADRESS

**EUROCLEAR  
SWEDEN AB**  
BOX 7822  
10397 STOCKHOLM.

#### BESÖKSADRESS

REGERINGSGATAN 65

# Finansiell information

## RESULTATRÄKNING (KSEK)

RLS GLOBAL AB	2014 JAN-MARS	2013 JAN-MARS	2013	2012
NETTOOMSÄTTNING	569	537	959	660
ÖVRIGA INTÄKTER	0	0	718	4
RÖRELSENS KOSTNADER	-3 369	-2 613	-12 786	-8 183
<b>RÖRELSERESULTAT</b>	<b>-2 800</b>	<b>-2 076</b>	<b>-11 109</b>	<b>-7 519</b>
AVSKRIVNINGAR	-116	-90	-1 917	-366
<b>RESULTAT EFTER AVSKRIVNINGAR</b>	<b>-2 916</b>	<b>-2 166</b>	<b>-13 026</b>	<b>-7 885</b>
FINANSIELLT NETTO	184	-4	-8	-15
<b>RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER</b>	<b>-2 732</b>	<b>-2 170</b>	<b>-13 034</b>	<b>-7 900</b>
SKATT PÅ PERIODENS RESULTAT	0	0	0	2
<b>PERIODENS RESULTAT</b>	<b>-2 732</b>	<b>-2 170</b>	<b>-13 034</b>	<b>-7 898</b>

## BALANSRÄKNING (KSEK)

RLS GLOBAL AB	31 MARS 2014	31 MARS 2013	2013	2012
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR				
IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR	3 327	5 171	3 416	5 241
MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR	185	141	212	161
<b>SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR</b>	<b>3 512</b>	<b>5 312</b>	<b>3 628</b>	<b>5 402</b>
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR				
VARULAGER	895	725	895	725
KORTFRISTIGA FORDRINGAR	1 250	2 449	2 511	996
KASSA, BANK OCH KORTFRISTIGA PLACERINGAR	2 529	3 154	367	1 238
<b>SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>	<b>4 674</b>	<b>6 328</b>	<b>3 773</b>	<b>2 959</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>8 186</b>	<b>11 640</b>	<b>7 401</b>	<b>8 361</b>
EGET KAPITAL				
LÅNGFRISTIGA SKULDER OCH AVSÄTTNINGAR	0	0	0	0
KORTFRISTIGA SKULDER	3 024	2 325	3 486	2 367
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>8 186</b>	<b>11 640</b>	<b>7 401</b>	<b>8 361</b>

**NYCKELTAL**

<b>RLS GLOBAL AB</b>	<b>31 MARS 2014</b>	<b>31 MARS 2013</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
ANTAL AKTIER VID PERIODENS SLUT	25 202 681	92 190 160	22 125 758	73 752 528
GENOMSnittligt ANTAL AKTIER	23 664 220	86 044 283	56 677 942	63 918 858
SOLIDITET (%)	63	80	53	72
AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL (%)	-53	-23	-333	0
AVKASTNING PÅ TOTALT KAPITAL (%)	-33	-19	-176	0
EGET KAPITAL PER AKTIE, SEK	0,20	0,10	0,18	0,08
RESULTAT/AKTIE FÖRE UTSPÄDNING, SEK	-0,12	-0,03	-0,23	0,00
RESULTAT/AKTIE EFTER UTSPÄDNING, SEK	-0,12	-0,03	-0,23	0,00
<b>P/E-TAL</b>	<b>NEG</b>	<b>NEG</b>	<b>NEG</b>	<b>NEG</b>

**NOT 1. EGET KAPITAL (KSEK)**

<b>RLS GLOBAL AB</b>	<b>31 MARS 2014</b>	<b>31 MARS 2013</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
EGET KAPITAL VID PERIODENS INGÅNG	3 915	5 994	7 629	6 282
KVITTINGSEMISSION	0	0	0	0
Nyemission	4 000	5 531	1 076	8 555
EMISSIONSKOSTNADER	-21	-40	-3	-945
ERHÅLLET AKTIEÄGARTILLSKOTT	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	-2 732	-2 170	-4 787	-7 898
<b>EGET KAPITAL VID ÅRETS UTGÅNG</b>	<b>5 162</b>	<b>9 315</b>	<b>3 915</b>	<b>5 994</b>

**KASSAFLÖDESANALYS (KSEK)**

<b>RLS GLOBAL AB</b>	<b>31 MARS 2014</b>	<b>31 MARS 2013</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN	-1 815	-3 576	-11 686	-6362
KASSAFLÖDE FRÅN INVESTERINGSVERKSAMHETEN	0	0	-143	-9
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERINGSVERKSAMHETEN	3 979	5 492	10 955	7609
<b>PERIODENS KASSAFLÖDE</b>	<b>3 979</b>	<b>5 492</b>	<b>-874</b>	<b>1238</b>
LIKVIDA MEDEL OCH KORTFRIST. PLACERINGAR VID PERIODENS BÖRJAN	365	1 238	1 239	0
LIKVIDA MEDEL OCH KORTFRIST. PLACERINGAR VID PERIODENS SLUT	4 344	6 730	365	1238



## Kommentarer till den finansiella utvecklingen

### Investeringar

Bolagets investeringar under de tre senaste räkenskapsåren presenteras ovan. Bolagets strategi är att fortsätta att investera i marknadsföring, försäljning, forskning och utveckling av bolagets produkter. Föreliggande nyemission skall bl.a. finansiera dessa investeringar.

### Immateriella anläggningstillgångar

Bolagets immateriella tillgångar uppgick till 3,41 MSEK den 31 december 2013 varav 3 MSEK avser investeringar i forskning och utveckling och 0,41 MSEK avser patenträttigheter med mera.

### Materiella anläggningstillgångar

Bolagets materiella anläggningstillgångar om 0,21 MSEK den 31 december 2013 består främst av produktionsutrustning.

### Redogörelse för rörelsekapital och kapitalbehov

Rubicon Life Science är ett forsknings- och utvecklingsföretag med begränsade intäkter. Bolagets produkter är antingen i tidig kommersiell fas eller förväntas bli kommersialiserade under de närmaste åren. Bolaget har finansierats av bidrag och tillräckligt rörelsekapital för de aktuella behoven saknas för de kommande tolv månaderna. Föreliggande nyemission beräknas tillföra bolaget 10 MSEK. Styrelsen i bolaget bedömer att tillförd likviditet efter nyemissionen är tillräckligt för att fullgöra bolagets strategiska plan under de kommande 12 månaderna.

### Tendenser och osäkerhetsfaktorer

Såvitt bolaget känner till föreligger inte några kända tendenser eller osäkerhetsfaktorer utöver de som framgår av avsnittet "Riskfaktorer". Några andra kända potentiella fordringar eller andra krav, åtaganden eller händelser, utöver det som följer av den löpande verksamheten, förväntas inte ha väsentlig inverkan på bolaget och dess affärsutsikter under innevarande räkenskapsår.

### Händelser efter senaste rapporttillfället

Inga väsentliga förändringar har inträffat sedan offentliggörandet av kvartalsrapport för första kvartalet.

### Finansiell exponering och riskhantering

Bolaget utsätts genom sin verksamhet för olika finansiella risker inklusive effekterna av förändringar på kapitalmarknaden, valutakurser och räntesatser. Bolagets likviditetsflöde sker i svenska kronor samt utländsk valuta främst EURO och USD varför bolaget är exponerat för valutarisker. Bolagets produkter marknadsförs i Sverige och andra länder varför bolaget är exponerat för kundförluster.

### Skattesituation

Bolaget har ännu inte redovisat skattepliktiga vinster varför någon skattekostnad ännu inte uppstått.

### Övrig information

Utöver vad som nämnts ovan föreligger inte några offentliga, ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska eller andra politiska åtgärder som direkt eller indirekt kan ha inverkan på bolaget.

# Bolagsordning för RLS Global AB (556726-3495)

## 1§ Firma

Bolagets firma är RLS Global AB. Bolaget är publikt.

## 2§ Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Stockholms kommun, Stockholms län.

## 3§ Verksamhet

Bolaget skall utveckla, marknadsföra och försälja dentalpreparat och därtill hörande maskinutrustning samt bedriva därmed förenlig verksamhet.

## 4§ Aktiekapital

Bolagets aktiekapital ska utgöra lägst 1 000 000 kronor och högst 4 000 000 kronor.

## 5§ Antalet aktier

Antalet aktier skall vara lägst 15 000 000 och högst 60 000 000.

## 6§ Styrelse

Styrelsen skall bestå av tre (3) till sju (7) ledamöter. Styrelsen väljes årligen på årsstämma och för tiden intill slutet av nästkommande årsstämma.

## 7§ Revisor

En (1) eller två (2) revisorer, med eller utan revisorssuppleanter, väljes på årsstämma.

## 8§ Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker skall bolaget genom annonsering i Svenska Dagbladet upplysa om att kallelse skett. Andra meddelanden skall ske genom brev med posten.

Kallelse till årsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma där fråga om bolagsordningsändring kommer att behandlas skall utfärdas tidigast sex (6) veckor och senast fyra (4) veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex (6) veckor och senast två (2) veckor före stämman.

## 9§ Plats för bolagsstämma

Bolagsstämma skall hållas i Göteborg eller i Stockholm, enligt styrelsens val.

## 10§ Anmälan om aktieägares och biträdes deltagande vid bolagsstämman

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämma skall dels vara upptagen i utskrift eller annan framställning av hela aktieboken avseende förhållandena fem (5) vardagar före stämman, dels anmäla sig hos bolaget senast klockan 12.00 den dag

som anges i kallelsen till stämman. Denna dag får ej vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och får ej infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Biträde åt aktieägare får medföras vid bolagsstämma endast om aktieägare till bolaget anmäler antalet biträden på det sätt som anges ovan för anmälan om aktieägares närvaro.

## 11§ Årsstämma

På årsstämma, som skall hållas senast sex (6) månader från räkenskapsårets utgång, skall följande ärenden förekomma till behandling:

- » Val av ordförande vid stämman;
- » Upprättande och godkännande av röstlängd;
- » Val av protokollförare;
- » Val av en justeringsman;
- » Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad;
- » Godkännande av dagordning;
- » Framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse;

Beslut om:

- » fastställande av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, av koncernresultaträkning och koncernbalansräkning;
- » dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen;
- » ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör;
- » Fastställande av styrelse- och revisorsarvoden;
- » Val av styrelse, eventuella styrelsesuppleanter samt, i förekommande fall, revisor och eventuell revisorssuppleant;
- » Övriga ärenden som i behörig ordning hänskjutits till stämman.

## 12§ Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår skall vara kalenderår.

## 13§ Avstämningsförbehåll

Den aktieägare eller förvaltare som på avstämningsdagen är införd i aktieboken och antecknad i ett avstämningsregister enligt 4 kap. lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument eller den som är antecknad på avstämningskonto enligt 4 kap. 18 § första stycket 6-8 i tidigare nämnda lag skall antas vara behörig att utöva de rättigheter som följer av 4 kap. 39 § aktiebolagslagen (2005:551).

Denna bolagsordning är antagen på bolagsstämma den 10 april 2013.

# Skattefrågor i Sverige

---

Transaktioner i RLS Global AB värdepapper kan komma att medföra skattemässiga konsekvenser för innehavaren. Innehavare av värdepapper i bolaget rekommenderas att inhämta råd från skatterådgivare avseende skattekonsekvenser som kan uppkomma i varje enskilt fall.

## Investeraravdrag

Den 1 december 2013 infördes ett nytt så kallat investeraravdrag. Det innebär att fysiska personer som förvärvar andelar i ett företag av mindre storlek i samband med företagets bildande eller vid en nyemission kan få göra avdrag för hälften av betalningen för andelar i inkomstslaget kapital. Avdrag ges med högst 650 000,00 SEK per person och år, vilket motsvarar förvärv av andelar för 1,3 MSEK.

Investerarnas sammanlagda betalning för andelar i ett och samma företag får uppgå till högst 20 MSEK per år. Ett företag är av mindre storlek om:

- » medelantalet anställda och delägare som under betalningsåret har arbetat i företaget är lägre än 50 och
- » företagets nettoomsättning under betalningsåret, eller balansomslutning för samma år, uppgår till högst 80 MSEK.

Styrelsen bedömer att tecknare i nyemissionen kan se över möjligheten utnyttja investeraravdraget, dock med reservation för att bolaget inte uppfyller samtliga kriterier. Det finns dessutom ytterligare krav än de ovan nämnda som måste vara uppfyllda, varför styrelsen hänvisar till Skatteverkets hemsida där mer information om detta avdrag finns, se [www.skatteverket.se](http://www.skatteverket.se) under Skatter.

## Adresser

### **RLS Global AB**

Sörredsbacken 20  
418 78 Göteborg  
[www.rubiconlifescience.se](http://www.rubiconlifescience.se)

## Administrativt emissionsinstitut

### **Eminova FK AB**

Nybrogatan 59  
111 40 Stockholm

## Revisorer

### **Pricewaterhouse Coopers**

Torsgatan 21  
113 97 Stockholm