



Mats Holmberg, VD Transfer Group

## VD har ordet

**Först av allt vill jag tacka er, alla våra aktieägare, för ert tålamod. Ni har alla väntat länge på att få se era aktier noterade.**

Men jag ber er, fortsatt ha tålamod en stund till. Vi kommer att noteras men det har tagit mycket längre tid än både ni och jag tänkte oss från början, mycket beroende på vår pågående pandemi.

Men jag lovar att ni kommer att få se en introduktion under Q1/Q2 2021

### Lite om året som gått

Utan att säga för mycket kan jag lova att vi går en ljus framtid till mötes. Alla våra bolag kommer att gå med vinst i år och vi har även andra företag som är på väg in i vår grupp.

Under 2020 har vi jobbat stenhårt med företagsköp, planer inför vår lansering, samt med kundvård och underhåll och utveckling av våra system.

### Vi välkomnar Tools – Ny medlem i Transfer Group

Under året har vi köpt Tools som är en helt fristående del av Amigo.

Tools är en effektiv och skalbar molntjänst för larmhantering. Plattformen har högt förtroende hos larmcentraler och erbjuder återförsäljare eller larmcentral skalbara lösningar anpassade för bland annat kommuner, vård och omsorg, fastigheter och bevakningsföretag.

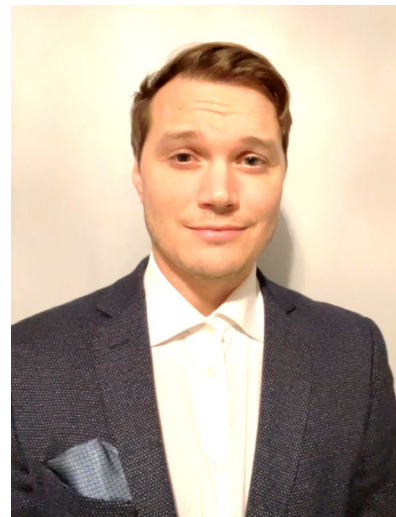
### Avslutningvis

Jag avslutar med att önska er alla ett Gott Nytt År och garanterar att 2021 kommer att bli ett fantastiskt år för hela Transfer Group. Jag ser fram emot ett gott samarbete med alla er aktieägare.

Mats Holmberg

## Info från bolagen

### Amigo



Fredrik Dahlström  
försäljningschef Amigo

#### Ny säljchef för Amigo och Tools

Vi välkomnar Fredrik Dahlström som fått uppdraget att vara försäljningschef för Amigo och Tools. Genom att tillsätta Fredrik som ansvarig för vår sälj- och marknadsgrupp tar vi nästa steg i att utveckla våra kund- och affärsrelationer. Han kommer tillsammans med teknik- och utvecklingsgänget att sitta i Solna. Tillverkningen är baserad i Halmstad men vi kommer att ha ett mindre lager i Solna för snabba leveranser.

#### Lång erfarenhet av försäljning och ledarskap

Fredrik har lång erfarenhet inom försäljning och ledarskap och kommer närmast från säkerhetsbranschen och säkerhetsföretaget iZafe där han bar ansvaret för att utveckla företagets nyckelkunder.

Genom att tillsätta Fredrik som ansvarig för vår sälj- och marknadsgrupp tar vi nästa steg i att utveckla våra kund- och affärsrelationer. Fredriks tidigare erfarenheter och kunskaper tillsammans med hans personlighet och engagemang kommer ytterligare att stärka vårt fokus på att skapa mervärden och kundnytta.

#### Amigo ingår i Transfer Group

Sedan 2019 ingår Amigo som helägt dotterbolag i Transfer Group. En sådan förstärkning har länge varit på önskelistan och vi är väldigt stolta över att vara en del av Transfer - ett företag nischat mot framtidens ökade behov av omsorg och trygghet.

#### Mer om Amigo och Tools

Fredrik – berätta lite mer om våra larmtjänster.

- Plattformen som larmen kopplas till kan helt utformas efter våra kunders önskemål. Till exempel så kan bevakningsföretaget utforma färdtrutter där besökta objekt ser röda ut på kartan till dess rondering är genomförd. Incidentrapporter kan enkelt kompletteras med bild på till exempel ett krossat fönster från väktarens handenhet..

Vid regelbundna brandronder kan systemet användas för att utfärda färdiga protokoll samt visa vilka åtgärder som behöver utföras, t.ex byte av brandvarnare. Systemet kan även visa vilken byggnad som har pågående larm i kommunen, är det problem på skolan eller är det en pågående hotsituation på socialkontoret? Till vilket rum ska väktarna gå? Fredrik fortsätter: I stort sett kan vi förse alla befattningshavare inom företaget med relevanta rapporter som rör våra larm.

#### Målgrupperna är många

Amigos målgrupper är alla företag som har behov av säkerhetslösningar för ensamarbetare. Enligt det lagstöd som finns så ska dessa ha tillgång till ett personlarm. Detsamma gäller för personer som riskerar att utsättas för hot och våld. Kunderna finns inom socialtjänsten, skogsindustrin, byggbranschen, väktare, ja i stort sett de flesta branscher som har ett behov av säkerhetslarm.

#### Stora Planer

Planerna för 2021 är stora berättar Fredrik.

- Jag ser bara möjligheter. Jag ser framför mig att alla 8.000 personlarm som finns ute nu ska vara kopplade till vår molnbaserade plattform.

#### Nyanställningar

Jag kommer även att anställa fler säljare, till att börja med regionsäljare som ska ha kontakt med våra partners. Som jag sa tidigare finns det många befattningshavare önskar mer kontroll än de har idag.

Vi har färdiga protokoll för t.ex admin, ekonomer, säkerhetschefer som i nutid få ut de rapporter de behöver för att kunna ta de rätta besluten, oftast i pressade lägen. Där kan vi hjälpa dem att få en bättre överblick. - Så framtiden ser ljus ut, 2021 kommer att bli ett toppenår! Avslutar Fredrik.



# Doktor Hemma



Caroline Magnevill  
verksamhetschef Doktor Hemma

Doktor Hemma erbjuder serviceinriktade och högkvalitativa vårdtjänster i hemmet, på företaget eller hotellet. Våra läkare är legitimerade och noggrant utvalda utifrån medicinsk kompetens och personliga egenskaper. Läkarna kan hjälpa dig med vanliga sjukdomar och åkommor som infektioner och skador. De kan även ge vaccinationer, skriva recept, och ge remiss vid behov samt ordna med hemleverans av mediciner

## Caroline - vad händer på Doktor Hemma?

Vi har haft ett fantastiskt år med tanke på Covid-situationen. Vi har haft en riktig corona-effekt med en omsättning som ökat med nästan 400% under året! I december har vi jobbat dygnet runt och vi har fullbokat även under Jul- och Nyårshelgen. Vi vill visa våra kunder att vi har en hög tillgänglighet.

## Något speciellt du vill berätta om planerna för 2021?

Det har varit ett hektiskt år men vi är redan igång med planerna för 2021.

## Vaccinering – vi vill bidra

Vi har precis ansökt om att få ackreditering för att få vaccinera i region Stockholm. Ingen vet riktigt när vi ska starta med massvaccinering men vi känner att vi kan bidra på ett bra och säkert sätt.

## Utökad verksamhet och ny app

Caroline fortsätter: - Vi har planer på att utöka vår verksamhet till Göteborg, Malmö och Umeå. Vårt mål är att ha 100 anslutna läkare i vår app. Just nu sker alla bokningar via vår plattform men för att underlätta bokningar även via telefon har vi utvecklat en app som kommer att lanseras i april. Planen är att appen även ska bli tillgänglig för andra vårdgivare.

## Provtagningsverksamhet

Vi har redan idag avtal med olika labb för olika sorters provtagning. Detta kommer vi att bredda med att även ta in sjuksköterskor.

## Få remiss och recept direkt

Boka tid och låt våra läkare komma på besök hem till dig



## Vad händer efter Corona?

Vi ser med tillförsikt på framtiden. Corona gav naturligtvis en effekt på vår verksamhet men vi har även breddat vår marknadsandel med kunder som tycker om vår produkt.

## Nya avtal

Vi har avtal med olika hotell samt samarbeten med ambassader och stora företag. Många är återkommande kunder som vill ha en snabb och tillförlitlig service med hembesök. Så planer för 2021 saknas inte, avslutar Caroline.

# VivBon



Christoffer Bylock  
grundare Vivbon

VivBon erbjuder personlig och förstklassig service i vardagen till både barnfamiljer och äldre. Vår familjeservice består av professionella nannies och hushållerskor med hög kompetens och lång erfarenhet. Vår seniorservice erbjuder en helhetslösning till seniorer där man kan få hjälp med bland annat ledsagning, handling, matlagning och lättare hushållsarbete.

## Christoffer - vad händer på Vivbon?

Jag kan bara instämma med Caroline, vi har haft ett otroligt år med tanke på världsläget. Innan bokslutet är klart så kan jag lugnt säga att vi ökat vår omsättning med 130%, så jag är nöjd.

## Snabb omställning, ett framgångsrecept

Vi ställde om snabbt i samband med Corona-utbrottet, det första vi lanserade var "handla-tjänster" för våra seniorer. Många anhöriga hade äldre som bodde långt bort så där fick vi en viktig uppgift att fylla.

## Vad har hänt under 2020? Ökad efterfrågan

Efter den första boomen med handlingshjälp till våra äldre så kom barnfamiljerna tillbaka. Vi har i år flera hel- och halvtidsanställda nannies om man jämför med föregående år. På senhösten kom våra pensionärer tillbaka med önskan om städning, matlagning och hjälp med läkarbesök.

## Utvecklad webbsida samt franshisingkoncept

Vi har utvecklat vår webbsida. Vivbon är nu en portal för seniorer och familjeservice. Vi kan nu även erbjuda underleverantörer för t.ex städ, fönsterputs, frisör, skönhetsvård och teknikhjälp, och fler aktörer är på väg in.

Vi har även jobbat med ett Franchisekoncept där franchisetagaren får använda vårt varumärke och våra system. Då kan de göra det som de är bäst på, leta upp nya kunder och anställda och slippa administrationen som vi tar hand om.

## Hur ser planerna ut för 2021?

Vi har tittat på säkerheten för våra äldre och tror att vi kan dra nytta av det som redan finns inom företagsgruppen, Amigo-larmet! Det skulle fungera alldeles utmärkt för våra äldre – det har fördelar som nuvarande trygghetslarm saknar, t.ex att det fungerar utanför hemmet och har en funktion som larmar om personen faller.

## Öka med 50%

Självklart kommer vi att öka vår omsättning även under kommande år. Planen är att öka med 50% men jag tror på en ännu större ökning. Vi har även jobbat med att minska våra kostnader. Under året så har vi minskat våra utgifter för kontorsplatser, alla jobbar hemifrån och det tänker vi fortsätta med även under nästa år. Vi har även webbaserat vår HR-funktion så allt är molnbaserat. Christoffer avslutar: - Vi har en stabil kundbas och den kommer att växa under 2021.

