



Boksluts- kommuniké

Fjärde kvartalet 2024

Om iZafe Group

iZafe Group är ett Life-Science bolag som bedriver forskning, utveckling och marknadsföring av digitala medicinska lösningar och tjänster för tryggare läkemedelshantering i hemmet.

Bolaget leder utvecklingen av digital läkemedelsdispensering genom läkemedelsroboten Dosell och den uppkopplade dosettasken Pilloxa. Bolagets lösningar minskar risken för felmedicinering i hemmet, avlastar den offentliga vården, ökar livskvaliteten samt skapar en tryggare miljö för anhöriga.

Finansiell utveckling i sammandrag

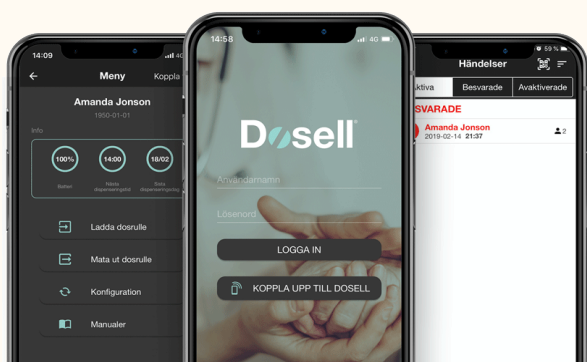
- ✓ Totala intäkter för kvartalet uppgick till 2 751 (1 052) TSEK. Vilket motsvarar en ungefär ökning om mer än dubbla jämfört med samma period tidigare år. Ökningen drivs huvudsakligen av hårdvaruförsäljning till Nederländerna, vilken förväntas bidra till återkommande intäkter under 2025 i takt med att marknaden etableras och implementeringen fortskrider.
- ✓ Rörelseresultat (EBIT) för kvartalet uppgick till -5 697 (-20 475) TSEK.
- ✓ Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) för kvartalet uppgick till -4 714 (-3 386) TSEK.
- ✓ Resultat efter finansiella poster för kvartalet uppgick till -5 908 (-20 389) TSEK.
- ✓ Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten för kvartalet uppgick till -178 (-1 946) TSEK.
- ✓ Resultat per aktie för kvartalet före / efter utspädning uppgick till -0,02 (-0,06) SEK.
- ✓ Eget kapital per aktie uppgick vid periodens slut till 0,04 (0,09) SEK.
- ✓ Soliditeten vid periodens slut uppgick till 40,1 (73,2) procent.

Väsentliga händelser under kvartalet

- ✓ iZafe Group AB lanserade Dosell i Spanien i samarbete med Ti Medi. Vid ett event i Granada presenterades Dosell för Ti Medis nätverk av 1 400 apotek. Lanseringen markerar en viktig milstolpe och innebär att Dosell nu finns kommersiellt tillgänglig i Spanien, med de första enheterna i bruk inom kort. Samarbetet syftar till att förbättra medicinhanteringen och följsamheten hos patienter.
- ✓ iZafe Group har mottagit en order på 1 000 Dosell-enheter från sin nederländska distributör TCCN till ett värde av cirka 3 000 TSEK. Leveranser sker i två etapper under 2024 och 2025, med förväntade återkommande intäkter på upp till 400 TSEK per månad. Ordern stärker iZafes intäktmodell och befäster Dosells position på den nederländska marknaden.
- ✓ iZafe Group har certifierat Dosell för integration med Enovation UMO, en ledande vårdplattform i 18 länder. Certifieringen stärker Dosells marknadsposition, möjliggör enklare implementering i Nederländerna och öppnar dörrar för expansion på fler marknader.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- ✓ iZafe Group har genomfört en riktad nyemission om cirka 9,2 MSEK genom emission av 46,15 miljoner B-aktier till en teckningskurs på 0,20 SEK per aktie. Kapitalet ska användas för att stärka rörelsekapitalet, accelerera tillväxten och stödja expansionen av Dosell och Pilloxa på nya marknader.
- ✓ iZafe Group har inlett 2025 starkt med en 25 % ökning av fakturerbara Dosell-enheter och närmar sig 1 000 aktiva enheter. Tillväxten drivs av ökad efterfrågan i Sverige, Norge och Nederländerna, medan lanseringen i Spanien planeras till februari. Produktförbättringar och den nyligen genomförda nyemissionen om 9,2 MSEK stärker bolagets tillväxt och målet om kassaflödespositivitet.



Kommentarer från VD



2024 har varit ett avgörande år för iZafe Group. Vi har gått från att utveckla vår produkt och skapa marknadsförutsättningar till att nu generera konkreta finansiella resultat. Med en omsättningsökning på 437 % jämfört med 2023 ser vi en tydlig tillväxttrend, driven av ökad efterfrågan på våra lösningar. Vår affärsmodell börjar nu visa sin styrka genom återkommande intäkter, och vi har passerat 2 miljoner kronor i ARR. Målet är att under året nå vår milstolpe på 10 miljoner kronor i ARR

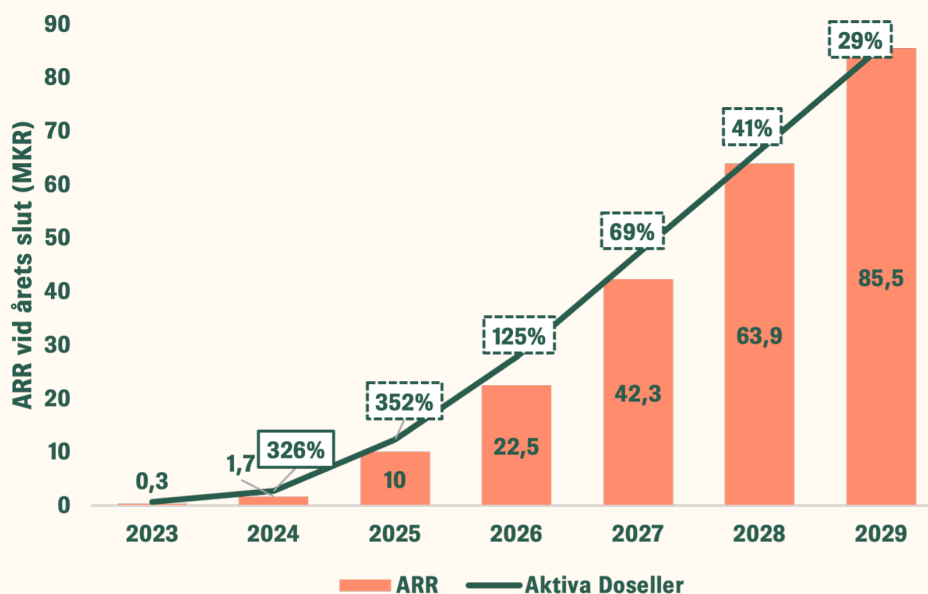
Under året har vi sålt 2 500 Dosell-enheter, där tillväxten främst drivits av hårdvaruförsäljning till Nederländerna. Även om marginalen på hårdvaran är låg, utgör detta en strategisk grund för framtida lönsamhet. Den verkliga värdeskapande fasen sker när enheterna aktiveras och börjar generera återkommande licensintäkter med hög marginal, vilket direkt driver upp vår ARR. Vi närmar oss nu en viktig milstolpe på 1 000 aktiva enheter som dagligen dispenserar, vilket stärker stabiliteten i vår produkt och affärsmodell samt bidrar till en ökande återkommande intäktsström.

I denna rapport presenterar vi en prognosgraf som illustrerar vår förväntade tillväxt av både ARR och antalet aktiva Dosell-enheter de kommande åren. Prognosen baseras på våra nuvarande marknader och nyckeltal och visar en tydlig väg mot en fortsatt stark tillväxt av återkommande intäkter i takt med att fler enheter aktiveras. Vid utgången av 2024 uppgick vår ARR till cirka 1,7 MSEK, vilket motsvarar en ökning med 326 % jämfört med föregående år.

Under 2025 förväntas denna tillväxt accelerera ytterligare, där ARR prognostiseras nå 10 MSEK vid årets slut, en ökning på 352 %. Därefter beräknas ARR fortsätta växa kraftigt och mer än åttafaldigas fram till 2029, då vi förväntar oss att överstiga 85 MSEK. Vi kommer att följa upp denna prognos kvartalsvis för att ge er aktieägare en tydlig bild av vår faktiska utveckling och hur vi närmar oss våra finansiella mål.

Det är dock viktigt att förstå att det tar tid från att en beställning av hårdvara sker tills enheterna börjar generera återkommande intäkter. Produktions- och leveransprocessen måste hanteras, partners behöver utbilda sina kunder och säkerställa att de har full kontroll på hela implementeringsprocessen. Dessutom är kundnöjdhet avgörande för att kunna växa stabilt över tid.

Detta gäller särskilt vid inträde på nya marknader och med nya partners. Vi ser att vi i Holland och Sverige har tagit oss förbi denna fas, medan Spanien och Norge förväntas göra det under våren. Spanien står inför en lansering i februari, och Norge förväntas följa därefter. Dessa marknader representerar en betydande potential att ytterligare öka vår ARR och stärka vår position inom digital medicinhantering. Därefter hoppas vi kunna expandera till flera nya marknader för att fortsätta vår tillväxtresa



Kommentarer från VD fort.

Marknadspotential för Dosell

Dosell är en lösning som bygger på en befintlig och växande marknad – för personer som får sina mediciner förpackade i färdiga dospåsar. För att Dosell ska kunna implementeras på en ny marknad krävs en etablerad dospåsstruktur, där Dosell integreras i slutet av kedjan för att digitalisera vården och förbättra säker medicinering. De marknader vi är verksamma i idag har en stabil och växande dospåsstruktur, och prognoser visar att denna utveckling kommer att fortsätta i takt med att fler länder ser fördelarna med denna distributionsmetod.

Den globala trenden är tydlig – dospåsmarknaden växer stadigt i både Europa och USA och blir allt mer standardiserad som ett säkert och effektivt sätt att distribuera mediciner. Genom att anpassa Dosell för olika typer av dospåsar, särskilt i Nederländerna, har vi skapat en unik, flexibel och skalbar lösning som möjliggör snabbare etablering på nya marknader och effektivt sänker tröskeln för expansion.

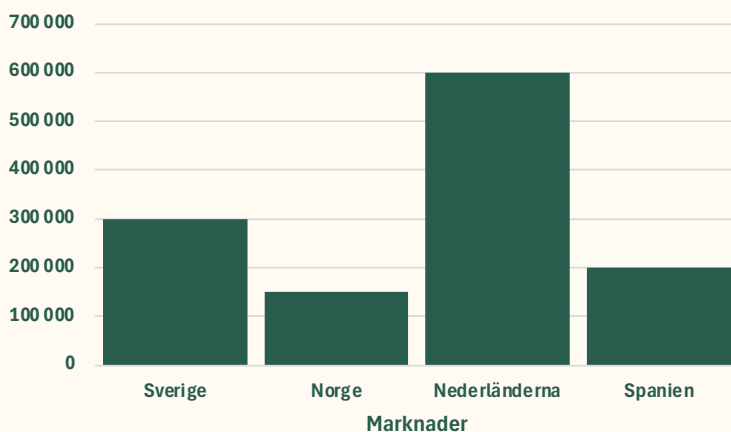
Med en kraftigt reducerad time-to-market kan vi nu implementera Dosell betydligt snabbare, där vi har eliminerat tekniska hinder. Anpassningar till nya marknader handlar nu främst om att optimera kundresan och möta de lokala regulatoriska kraven.

För att illustrera vår marknadspotential presenterar vi här en uppskattning av antalet patienter som idag får sina mediciner i dospåsar på våra fokusmarknader:

- Sverige: 300 000 patienter
- Norge: 150 000 patienter
- Nederländerna: 600 000 patienter
- Spanien: 200 000 patienter hos Ti Medi, med en årlig tillväxt på 10 %

Med en etablerad närvaro på dessa marknader och en bevisad efterfrågan ser vi stora möjligheter att fortsätta skala Dosell internationellt och stärka vår position som en ledande aktör inom digitaliserad medicinhantering

Antal användare av dospåsar



Stärkt IR och aktieägardialog

Vi har intensifierat vår IR-kommunikation för att ge aktieägare och investerare en mer transparent och kontinuerlig inblick i vår tillväxtresa. Genom vårt månadsbrev delar vi regelbundet uppdateringar om våra framsteg, strategiska initiativ och marknadsexpansion, vilket skapar en närmare dialog med våra intressenter.

Den riktade nyemissionen om 9,2 MSEK ger oss förutsättningar att accelerera tillväxten genom ökad aktivering av Dosell-enheter och expansion på nya marknader. Samtidigt fortsätter vi att arbeta med strikt kostnads kontroll och operativ effektivitet, med målet att uppnå kassaflödespositivitet och bygga en långsiktigt lönsam affär.

Framtidsutsikter

Vi har byggt en robust och långsiktigt hållbar affärsmodell, där våra produkter, partnerskap och marknadsstrategier samverkar för att driva långsiktig och lönsam tillväxt. Under 2025 fokuserar vi på att:

- Öka vår ARR genom högre aktiveringsgrad av redan sålda enheter och en snabbare implementeringstakt på befintliga marknader.
- Etablera och expandera strategiska partnerskap på både nya och befintliga marknader för att accelerera tillväxten.
- Maximera intäkter från återkommande licenser genom att optimera vår affärsmodell och addera värdeökande tjänster för befintliga Dosell-enheter.
- Vidareutveckla samarbeten med kommuner och vårdaktörer för att stärka vår marknadsposition och skapa en mer stabil och förutsägbart tillväxt.

Vi ser en tydlig väg framåt där expansion och skalning av vår licensmodell driver fortsatt tillväxt. Med en ökande ARR och en stabilare intäktsstruktur ser vi en stark tillväxt inom digitalisering av vården genom läkemedelsautomater. Vi är övertygade om att Dosell har en stor potential att ta en betydande del av denna marknad och etablera sig som en ledande lösning inom digital medicinhantering.

Vi har lagt grunden, och nu befinner vi oss i en tillväxtfas där fokus ligger på skalbarhet och operativ effektivitet.

Jag vill avsluta med att tacka våra fantastiska medarbetare, partners och aktieägare för ert engagemang och stöd. Det är tack vare er som vi kan fortsätta att revolutionera medicinhantering globalt.

Tack för att ni är en del av vår resa.

Stockholm i februari 2025

Anders Segerström

Verkställande direktör, iZafe Group

Bolagsöversikt

En åldrade befolkning kräver nya metoder

En hastigt åldrande befolkning och en stor ökning av kroniska sjukdomstillstånd ökar risken för felmedicinering. Ett växande antal människor får läkemedel förskrivna och upp till 70 procent av alla över 60 år tar tre eller fler mediciner, bara i Europa. Sett till demografin sker tydliga förändringar där befolkningen över 65 år kommer att öka från kring 21 procent av den totala befolkningen 2022, till över 24 procent till år 2030. Det här sker i kombination med att det blir allt svårare att säkerställa tillräckligt mycket och tillräckligt kvalitativ arbetskraft inom hemsjukvården. Studier visar att det kommer att vara nödvändigt att introducera digitala hjälpmedel för att kunna hantera de förändrade förutsättningarna som vården står inför.

Rätt medicinering förbättrar patientens hälsa

Inom EU resulterar dålig följsamhet i medicineringen till 200 000 dödsfall varje år, något som kostar samhället 125 miljarder Euro. iZafe Group utvecklar och kommersialiserar digitala produkter och tjänster som säkerställer att människor tar rätt medicin i rätt tid. iZafe Groups patenterade produkt Dosell är en digital medicindispenseringsrobot som är speciellt utformad för att säkerställa följsamhet i medicineringen. Med Dosell skapas goda förutsättningar för att fler personer ska få ett mer hälsosamt och självständigt liv. iZafe Group marknadsför och säljer även den uppkopplade dosettasken Pilloxa med tillhörande mobilapplikation med samma syfte som Dosell genom att säkerställa följsamhet i medicineringen. Pilloxa riktar sig i dagsläget mot en annan målgrupp som primärt utgörs av läkemedelsbolag.

En stadigt växande marknad

Digitala plattformar innebär att människor kan få vård där och när det behövs, de minskar riskerna för felmedicinering och möjliggör en mer behovsanpassad vård. Vid slutet av 2022 användes globalt 4,4 miljoner uppkopplade enheter för att säkerställa medicinering. Den marknaden förväntas växa med en årlig tillväxttakt på 13,2 procent under de kommande åren och nå 8,2 miljoner enheter 2027. Enligt en färsk rapport från 2023 som Berg Insight genomfört presenteras att marknaden för uppkopplade medicinhanteringslösningar erbjuder tillväxtpotentialer för bolag inom branschen. Branschen förväntas att gå från ett värde på USD 4,6 miljarder till USD 8,4 miljarder år 2027. Genom att sätta in rätt välfärdsteknik kan patienten leva ett mer självständigt liv i sitt eget hem, samtidigt som vårdens resurser kan fördelas på ett mer gynnsamt sätt. En läkemedelsrobot kan därmed säkerställa att brukaren får rätt medicin i rätt tid och anhörig- eller hemtjänstbesök kan därmed fokusera på annat än medicinhantering.

Digitalisering säkerställer effektiv och patientsäker vård

iZafes produkt Dosell möjliggör att knappa välfärds- och sjukvårdsresurser kan användas mer effektivt genom att automatisera processer som annars kräver tid; tid som med fördel kan läggas på annan omsorg än medicinhantering. Dosell är anpassad för att användas av patienten i hemmet, inom sjukvården eller i äldreomsorgen. Dosell dispenserar dospåsar till patienten vid angiven tidpunkt på påsen. Samtidigt kan en vårdgivare, en släkting eller en vän kopplas till Dosellenheten via en mobilapp eller larmplattform för att kontrollera följsamheten och om patienten tagit sitt läkemedel vid angiven tidpunkt. Om exempelvis ett läkemedel inte har tagits går ett larm till vårdgivaren eller en anhörig. Det här resulterar i en ökad patientsäkerhet och en högre självständighet för patienten. I Sverige använder idag över 280 000 människor

dospåsar enligt E-hälsomyndigheten, och antalet förväntas växa framöver i takt med att befolkningen blir äldre. Den smarta Pillbox som Pilloxa har utvecklat säkerställer även den följsamhet och data för patienter som inte får sina mediciner i dospåsar men ändå behöver ett hjälpmedel för att säkerställa rätt medicin i rätt tid. Tillsammans med Dosell, Pillbox och mobilapplikationer kan iZafe säkerställa följsamhet genom hela patientresan.

Affärsmodell

Försäljningen av iZafe Groups produkter och tjänster sker via utvalda företagspartners med lokal marknadskänedom. iZafe Group erhåller återkommande intäkter i form av licensavgift vid försäljning till offentliga och privata välfärds- och hälsovårdspartners samt prenumerationsavgifter vid försäljning till konsument. Utöver återkommande intäkter tas en hårdvarukostnad ut för varje Dosell och Pillbox. B2B-försäljning riktar sig till partners som utvecklar och säljer digitala välfärds- och hälsovårdsplattformar. Detta gör att iZafe Group inte behöver bygga en stor säljorganisation, utan kan dra nytta av sina respektive partners expertis. B2C-försäljning sker i dagsläget på Dosells egen hemsida för den svenska konsumentmarknaden. På marknader utanför Sverige ska B2C-försäljningen ske genom partners som erbjuder integrerade välfärds- och hälsovårdslösningar direkt till konsumenten.

Ökad partnerskapspridning och ett stigande B2C-intresse

iZafe Group har idag partners med åtagande i åtta länder i Europa. Det växande intresset av läkemedelsroboten Dosell är påtagligt och flera ytterligare aktörer är intresserade av att få möjligheten att sälja Dosell. Fokus kommer fortsatt vara att säkerställa en kvalitetssäkrad implementering, utbildning, support och leverans i takt med de ökade volymerna. Bolaget ser att det finns ett förhöjt intresse av att på ett självständigt och tryggt sätt kunna säkerställa sin medicinering.

Dosell befäster sin position på den europeiska marknaden

Ett av iZafe Groups centrala fokusområden har varit att säkerställa att Dosell möter behovet hos partners och patienter. Primärt fokus under kommande period kommer vara att säkerställa en högkvalitativ leverans och implementering enligt våra partners åtaganden som tidigare kommunicerats. Vidare kommer även iZafe arbeta vidare med att identifiera tillväxtpotentialer genom förvärv, nya partnerskap och fortsätta utvecklingen och kommersialiseringen av produkter och tjänster hos partners för att underlätta för fler patienter att få rätt medicin i rätt tid.



Nyckeltal

KONCERNEN

TSEK	2024 okt-dec	2023 okt-dec	2024 jan-dec	2023 jan-dec
Totala intäkter	2 751	1 052	9 556	3 395
Rörelseresultat (EBIT)	-5 697	-20 475	-19 425	-35 635
Rörelseresultat före av - och nedskrivningar (EBITDA)	-4 714	-3 386	-15 495	-12 649
Resultat efter finansiella poster (EBT)	-5 908	-20 389	-20 509	-35 716
Resultat per aktie före/efter utspädning, kr	-0,02	-0,06	-0,08	-0,12
Eget kapital per aktie, kr	0,04	0,09	0,04	0,09
Soliditet %	40,1%	73,2%	40,1%	73,2%
Aktiekurs på balansdagen, kr	0,21	0,30	0,21	0,30
Antal aktier vid periodens slut	275 586 171	250 586 171	275 586 171	250 586 171
Genomsnittligt antal utestående aktier	275 586 171	250 586 171	266 103 979	231 755 446
Genomsnittligt antal anställda	7	7	7	7
Antal anställda, vid periodens slut	7	7	7	7

Definitioner

Rörelseresultat (EBIT)

Resultat före finansnetto

Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)

Resultat före skatt, finansiella poster och avskrivningar

Resultat per aktie före utspädning

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att dividera resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare med det vägda genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden.

Eget kapital per aktie

Eget kapital vid periodens slut dividerat med antal aktier vid periodens slut.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Genomsnittligt antal anställda

Genomsnitt av antal anställda under perioden omräknat till heltidstjänster.

Finansiell översikt

KONCERNEN

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, OKTOBER-DECEMBER 2024

Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 2 345 TSEK (679), vilket motsvarar en organisk tillväxt på mer än tre gånger jämfört med samma period föregående år. Omsättningen för kvartalet består av intäkter från försäljning av den digitala läkemedelsroboten Dosell, som bidrar både genom hårdvaruförsäljning och återkommande abonnemangsavgifter, samt intäkter från försäljning av det medicintekniska hjälpmedlet Pilloxa. Ökningen i omsättningen drivs främst av högre licensintäkter på befintliga marknader samt en ökad hårdvaruförsäljning till Nederländerna, vilket förväntas leda till återkommande intäkter under 2025.

Övriga rörelseintäkter för kvartalet uppgick till 406 TSEK (373) och hänförs till vidareuthyrning av del av bolagets lokaler.

Handelsvaror för kvartalet uppgick till -3 676 TSEK (-471) och avser i sin helhet kostnader relaterade till sålda och levererade Dosell-enheter. Ökningen beror främst på högre produktionsvolymmer till följd av den intensifierade leveransinsatsen av Dosell till nya kunder, vilket är en del av bolagets expansion på befintliga och nya marknader.

Övriga externa kostnader för kvartalet uppgick till -1 572 TSEK (-1 996) och inkluderar löpande kostnader för kommersialisering samt kontinuerliga modifieringar av Dosell. Bolaget arbetar aktivt med att optimera kostnadsstrukturen och effektivisera inköp för att minska de totala utgifterna.

Personalkostnaden för kvartalet uppgick till -2 187 TSEK (-1 966). Antal anställda vid periodens slut uppgick till 7 personer i förhållande till 7 personer för motsvarande period föregående år.

Avskrivningar av immateriella tillgångar uppgick till -716 TSEK (-16 821), hänförligt till balanserade utvecklingsutgifter för Dosell. Föregående års avskrivningar inkluderade även övervärden från förvärvet av Pilloxa, vilka under fjärde kvartalet 2023 belastades med en engångsnedskrivning på 15 234 TSEK, utan kassaflödeseffekt. Avskrivningar av materiella tillgångar uppgick till -267 TSEK (-268), avseende nyttjanderätter och inventarier.

Finansnettot för kvartalet uppgick till -211 TSEK (86), vilket främst hänförs till ränta och uppläggningskostnader för lånet som togs upp under perioden. Posten inkluderar även räntor relaterade till leasingkulder och uppskov från Skatteverket.

Skatt på periodens resultat uppgick till 0 TSEK (3 001) och avser för jämförelseåret upplösning av latent skatt avseende övervärden som uppkommit vid förvärvet av Pilloxa.

Periodens resultat uppgick till -5 908 TSEK (-17 388). Resultat per aktie uppgick till -0,02 SEK (-0,06).

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, JANUARI-DECEMBER 2024

Nettoomsättningen för perioden uppgick till 7 954 TSEK (1 822), vilket motsvarar en organisk tillväxt på cirka fyra gånger jämfört med samma period föregående år. Periodens omsättning består av intäkter från försäljning av den digitala läkemedelsroboten Dosell, som genererar intäkter både genom hårdvaruförsäljning och återkommande abonnemangsavgifter, samt intäkter från försäljning av det medicintekniska hjälpmedlet Pilloxa. En betydande del av tillväxten är kopplad till ökade licensintäkter på befintliga marknader och lanseringen på den nederländska och spanska marknaden.

Övriga rörelseintäkter för perioden uppgick till 9 556 TSEK (3 395) och hänförs till vidareuthyrning av del av bolagets lokaler.

Handelsvaror för perioden uppgick till -9 588 TSEK (-1 529) och avser kostnader relaterade till sålda och levererade Dosell-enheter. Bruttovinsten påverkas huvudsakligen av en betydande ökning i leveranser av Dosell-enheter till nya marknader, vilket bidragit till högre kostnader för handelsvaror.

Övriga externa kostnader för perioden uppgick till -6 803 TSEK (-7 574), inklusive löpande utgifter för kommersialisering och fortlöpande modifieringar av Dosell. Bolaget har gjort ändringar vilket har sänkt kostnaden men fortsätter att granska kostnadsstrukturen och förbättra inköpsprocesser för att minska totala kostnader.

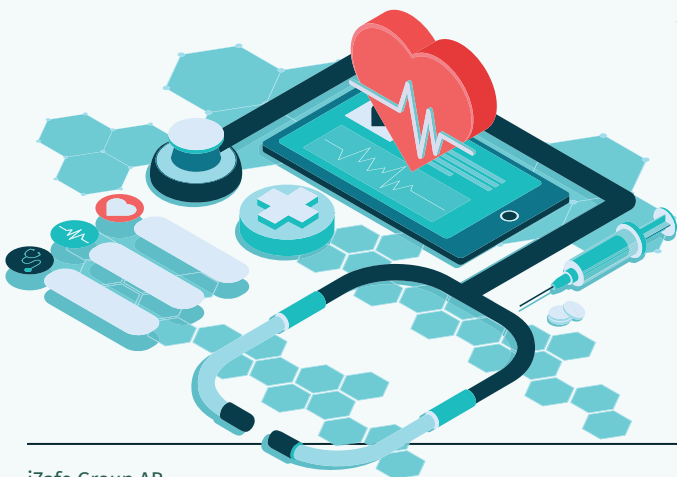
Personalkostnaderna för perioden uppgick till -8 522 TSEK (-6 925). Ökningen kan delvis förklaras av en engångsbonus till de anställda enligt stämmobeslut i kvartal 1, vilket möjliggjorde deras deltagande i bolagets incitamentsprogram för optioner. Vid periodens slut uppgick antalet anställda till 7 personer, jämfört med 7 personer under motsvarande period föregående år.

Avskrivningar av immateriella tillgångar uppgick för perioden till -2 859 TSEK (-21 882) och avser främst balanserade utvecklingsutgifter för Dosell. Föregående års avskrivningar inkluderade övervärden från förvärvet av Pilloxa, vilka belastades med en engångsnedskrivning på 15 234 TSEK under fjärde kvartalet 2023, utan kassaflödeseffekt. Avskrivningar av materiella tillgångar uppgick till -804 TSEK (-1 104) och avser nyttjanderätter samt inventarier.

Finansnettot för perioden uppgick till -1 084 TSEK (-81) och beror huvudsakligen på räntekostnader och uppläggningskostnader kopplade till lånet som togs upp under året. Posten inkluderar även räntor för leasingkulder samt uppskov med betalningar till Skatteverket.

Skatt på periodens resultat uppgick till 0 TSEK (3 541). För jämförelseperioden avsåg skatten upplösning av latent skatt relaterad till övervärden som uppstod vid förvärvet av Pilloxa.

Periodens resultat uppgick till -20 509 TSEK (-32 175). Resultat per aktie uppgick till -0,08 SEK (-0,12).



FINANSIELL STÄLLNING, KASSAFLÖDE OCH LIKVIDITET

Kassaflödet från den löpande verksamheten för kvartalet var -178 TSEK (-1 946), drivet av anpassning av Dosell för nya marknader samt produktkommersialisering, med begränsade intäkter. För januari-december var kassaflödet -11 355 TSEK (-11 256), i linje med kvartalets trend

Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -275 TSEK (-560), huvudsakligen hänförligt till immateriella investeringar för att modernisera Dosell. Detta utvecklingsarbete syftar till att göra produkten kompatibel med nyare teknik och förbereda för bredare marknadsanpassning. Totalt kassaflöde från investeringsverksamheten januari-december uppgick till -1 023 TSEK (-1 457), i linje med kvartalets mönster.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till -635 TSEK (-500), vilket omfattar amortering av leasingskulder och uppskov med betalningar till Skatteverket. För perioden januari-december uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till 8 694 TSEK (16 846), med inbetalningar från lånet, en nyemission och optionsteckning. Jämförelseperiodens kassaflöde var istället främst påverkat av likvid från emission av aktier med stöd av teckningsrätter.

Likvida medel vid periodens slut uppgick till 2 150 TSEK, jämfört med 5 834 TSEK per den 31 december 2023. Minskningen beror främst på investeringar i produktion och anpassningar för att stödja expansion på nya marknader och attrahera fler kunder. Dessa strategiska satsningar förväntas stärka bolagets framtida intäktsströmmar och position på flera europeiska marknader.

Balansomslutningen vid kvartalets slut uppgick till 24 230 TSEK (34 614).

INVESTERINGAR OCH UTVECKLINGSUTGIFTER

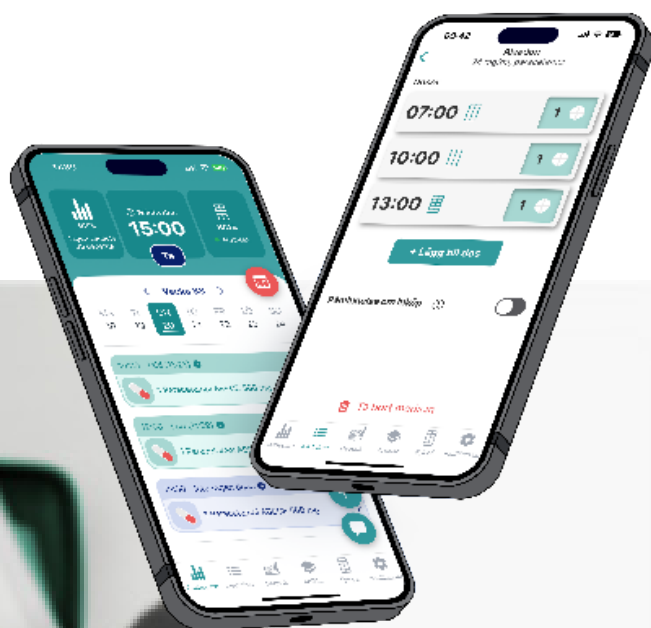
Investeringar under kvartalet uppgick till 275 TSEK (560), främst hänförliga till balanserade utvecklingskostnader. Bolaget har investerat i plattformar för att möjliggöra ökad försäljning på fler marknader. Samtidigt har utvecklingen av Dosell fortsatt, med fokus på att stärka produktens kapacitet och anpassning för marknaden. Investeringarna för Dosell 3.0 aktiveras huvudsakligen.

FORTSATT DRIFT

Bolagets förmåga att täcka framtida likviditetsbehov är i stor utsträckning beroende av dess försäljningsresultat och lönsamhet. Med nuvarande likvida medel, genomförda kostnadsbesparingar och intäkter från framtida avtal, är bolagets likviditet för de kommande 12 månaderna säkerställd. Styrelsen bedömer därför att det, vid tidpunkten för denna rapport, inte föreligger någon osäkerhet gällande bolagets fortsatta verksamhet. Det bör dock noteras att det inte finns några garantier för att bolaget kan säkra ytterligare nödvändig likviditet vid behov.

MODERBOLAGET

I moderbolaget bedrivs koncerngemensamma funktioner och VD samt delar av ledningsgruppen är anställd i detta bolag. Moderbolaget har fakturerat dotterbolagen för management fee, som elimineras på koncernnivå.



Resultaträkning i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2024	2023	2024	2023
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	2 345	679	7 954	1 822
Övriga rörelseintäkter	406	373	1 602	1 573
Summa intäkter	2 751	1 052	9 556	3 395
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-3 676	-471	-9 588	-1 529
Övriga externa kostnader	-1 572	-1 996	-6 803	-7 574
Personalkostnader	-2 187	-1 966	-8 522	-6 925
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-983	-17 089	-3 930	-22 986
Övriga rörelsekostnader	-30	-5	-138	-16
Summa kostnader	-8 448	-21 527	-28 981	-39 030
Rörelseresultat	-5 697	-20 475	-19 425	-35 635
Finansnetto	-211	86	-1 084	-81
Resultat efter finansiella poster	-5 908	-20 389	-20 509	-35 716
Skatt på periodens resultat	0	3 001	0	3 541
PERIODENS RESULTAT	-5 908	-17 388	-20 509	-32 175
Resultat per aktie före utspädning (kr)	-0,02	-0,06	-0,08	-0,06

Finansiell ställning i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2024	2023
	31 dec	31 dec
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Balanserade utvecklingsutgifter	16 405	18 216
Goodwill	0	0
Övriga immateriella tillgångar	26	51
Materiella anläggningstillgångar	47	114
Nyttjanderättstillgångar	1 005	2 410
Omsättningstillgångar		
Varulager	2 966	4 052
Kundfordringar	589	3 223
Kortfristiga fordringar	1 042	714
Likvida medel	2 150	5 834
Summa tillgångar	24 230	34 614
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Aktiekapital	55 117	50 117
Övrigt tillskjutet kapital	130 867	130 983
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-176 256	-155 747
Summa eget kapital	9 728	25 353
Långfristiga skulder		
Räntebärande skulder	0	372
Leasingskuld	0	1 487
Kortfristiga skulder		
Räntebärande skulder	5 500	279
Leasingskuld	1 084	1 037
Leverantörsskulder	3 510	1 224
Övriga kortfristiga skulder	4 408	4 862
Summa skulder	14 502	9 261
Summa eget kapital och skulder	24 230	34 614

Förändringar i eget kapital i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2024	2023	2024	2023
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Ingående eget kapital	15 636	42 741	25 353	38 961
Totalresultat				
Periodens resultat	-5 908	-17 388	-20 509	-32 175
Transaktioner med ägare				
Nyemission	0	0	5 000	0
Emission med stöd av teckningsrätter	0	0	0	19 361
Emissionskostnader	0	0	-204	-794
Teckningsoptioner, inbetalda premier	0	0	88	0
Utgående eget kapital	9 728	25 353	9 728	25 353

Rapport över kassaflöden i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2024	2023	2024	2023
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Rörelseresultat	-5 697	-20 475	-19 425	-35 635
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 295	17 089	4 242	22 986
Erhållen ränta m.m.	39	112	39	159
Erlagd ränta m.m.	-348	-26	-1 123	-240
Betald skatt	0	0	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-4 711	-3 300	-16 267	-12 730
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet	4 533	1 354	4 912	1 474
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-178	-1 946	-11 355	-11 256
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-275	-560	-1 023	-1 457
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-635	-500	8 694	16 846
Periodens kassaflöde	-1 088	-3 006	-3 684	4 133
Likvida medel vid periodens början	3 238	8 840	5 834	1 701
Likvida medel vid periodens slut	2 150	5 834	2 150	5 834

Fördelning av intäkter

KONCERNEN

TSEK	2024	2023	2024	2023
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Dosell	2 279	528	7 628	1 244
Pilloxa	66	151	326	578
Summa	2 345	679	7 954	1 822

Rapportering per rörelsessegment

KONCERNEN

TSEK	2024	2023	2024	2023
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Externa intäkter				
Dosell	2 279	528	7 628	1 244
Pilloxa	66	151	326	578
	2 345	679	7 954	1 822
Direkta kostnader				
Dosell	-3 676	-471	-9 588	-1 521
Pilloxa	0	0	0	-8
	-3 676	-471	-9 588	-1 529
Täckningsbidrag				
Dosell	-1 397	57	-1 960	-277
Pilloxa	66	151	326	570
	-1 331	208	-1 634	293
Övriga poster				
Övriga rörelseintäkter	406	373	1 602	1 573
Övriga externa kostnader	-1 602	-2 001	-6 941	-7 590
Personalkostnader	-2 187	-1 966	-8 522	-6 925
	-3 383	-3 594	-13 861	-12 942
Rörelseresultat före avskrivningar	-4 714	-3 386	-15 495	-12 649

Resultaträkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2024	2023	2024	2023
	okt-dec	okt-dec	jan-dec	jan-dec
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	452	450	1 809	1 800
Övriga rörelseintäkter	397	392	1 586	1 571
Summa intäkter	849	842	3 395	3 371
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-1 072	-1 290	-4 372	-5 310
Personalkostnader	-978	-723	-3 279	-3 019
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-12	-13	-50	-51
Summa kostnader	-2 062	-2 026	-7 701	-8 380
Rörelseresultat	-1 213	-1 184	-4 306	-5 009
Finansnetto	-8 451	-13 501	-10 076	-13 545
Resultat efter finansiella poster	-9 664	-14 685	-14 382	-18 554
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	-9 664	-14 685	-14 382	-18 554

Balansräkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2024	2023
	31 dec	31 dec
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Materiella anläggningstillgångar	41	92
Finansiella anläggningstillgångar	34 675	32 000
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	764	2 207
Kassa och bank	408	5 311
Summa tillgångar	35 888	39 610
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	55 117	50 117
Fritt eget kapital		
Överkursfond	130 425	130 628
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-157 507	-143 213
Summa eget kapital	28 035	37 532
Kortfristiga skulder		
Skulder till kreditinstitut	5 500	0
Leverantörsskulder	768	580
Övriga kortfristiga skulder	1 585	1 498
Summa skulder	7 853	2 078
Summa eget kapital och skulder	35 888	39 610

Redovisningsprinciper, risker och övrig information

NOT 1. FÖRETAGSINFORMATION

Koncernens verksamhet innefattar utveckling och marknadsföring av produkter som bidrar till en mer kvalitativ och säker hälso- och sjukvård i hemmet på såväl den svenska som den internationella marknaden. Koncernen utvecklar och säljer produkten Dosell, med syftet att främja tillförlitlig och säker medicinering samt bedriver utveckling och försäljning av medicintekniska hjälpmedlet den uppkopplade dosettasken Pilloxa för att förbättra följsamhet till medicinering.

Koncernens moderföretag, iZafe Group AB (org.nr 556762-3391), är ett publikt aktiebolag med säte i Stockholm, Sverige. Bolagets B-aktier är noterade på Nasdaq First North Growth Market. iZafe Group AB har två helägda dotterbolag, Dotterbolaget Dosell AB (org.nr 556898-3018) och dotterbolaget Pilloxa AB (org.nr 559019-3354).

I denna rapport benämns iZafe Group AB (publ) antingen med sitt fulla namn eller som moderbolaget, och iZafe-koncernen benämns som iZafe eller koncernen. Alla belopp uttrycks i TSEK om inte annat anges.

NOT 2. PRINCIPER FÖR DELÅRSRAPPORTENS UPPRÄTTANDE

Koncernen tillämpar årsredovisningslagen och International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU samt RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner vid upprättande av finansiella rapporter. Moderbolaget tillämpar årsredovisningslagen och RFR 2 Redovisning för juridiska personer vid upprättande av finansiella rapporter. Denna kvartalsrapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. För detaljerad information om bolagets redovisningsprinciper hänvisas till den senaste publicerade årsredovisningen.

Förändringar av väsentliga redovisningsprinciper

Ett antal nya standards och ändringar av standards trädde i kraft för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2024. Ingen av dessa bedöms ha någon inverkan på koncernens finansiella rapporter.

NOT 3. TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Bolagets styrelse har fakturerat konsulttjänster från egna bolag uppgående till 0 TSEK (0) för kvartalet. Utöver detta har koncernen inte gjort några affärer med närstående under rapportperioden utöver sedvanliga löner och ersättningar till företagsledningen.

NOT 4. FINANSIELLA RISKER

iZafe utsätts genom sin verksamhet för ett antal olika finansiella risker, till exempel marknadsrisk, kreditrisk, valutarisk och likviditetsrisk. Koncernens ledning och styrelse arbetar aktivt för att minimera dessa risker. En detaljerad redovisning av risker framgår i den senaste publicerade årsredovisningen.



NOT 5. VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Koncernens verksamhet består av försäljning av den patenterade läkemedelsroboten Dosell samt därtill tillhörande abonnemangsavgifter. Dosell har relativt nyligen lanserats på marknaden. Det går därmed ännu inte att dra några långtgående slutsatser om marknaden acceptans av produkten eller se några trender för försäljnings- och resultatutveckling. Bolaget är vidare beroende av immateriella rättigheter som är svåra att skydda genom registrering. Även för Pilloxas utvecklade tekniska plattform följer samma riskmönster som för Dosell då bolaget är relativt ungt.

Bolagets förmåga att täcka framtida likviditetsbehov är i stor utsträckning beroende av dess försäljningsresultat och lönsamhet. Med nuvarande likvida medel, genomförda kostnadsbesparingar och intäkter från framtida avtal, är bolagets likviditet för de kommande 12 månaderna säkerställd. Styrelsen bedömer därför att det, vid tidpunkten för denna rapport, inte föreligger någon osäkerhet gällande bolagets fortsatta verksamhet. Det bör dock noteras att det inte finns några garantier för att bolaget kan säkra ytterligare nödvändig likviditet vid behov.

NOT 6. SEGMENT

Koncernen har två segment; Dosell och Pilloxa.

NOT 7. IZAFE AKTIEN

iZafe har gett ut aktier i två aktieslag, A-aktier och B-aktier. B-aktien handlas på Nasdaq First North Growth Market. A-aktie medför tio röster per aktie och B-aktie medför en röst per aktie. Aktiekapitalet uppgick per den 31 december 2025 till 55 117 234 SEK fördelat på 600 000 A-aktier och 274 986 171 B-aktier, med ett kvotvärde om 0,2 SEK per aktie.

NOT 8. OPTIONER OCH KONVERTIBELLÅN

Koncernen har tre utestående teckningsoptionsprogram och ett konvertibellån.

TO11 - Incitamentsprogram till vissa anställda

Varje teckningsoption av serie TO11 ger rätt att teckna en (1) ny aktie av serie B i Bolaget mot kontant betalning motsvarande 200 procent av den volymviktade genomsnittskursen enligt Nasdaqs officiella kurslista för aktie under de 10 handelsdagar som närmst föregick den extra bolagsstämman. Teckningskursen är således 0,88 kr. Teckning av aktierna med stöd av teckningsoptionerna ska ske i enlighet med villkoren för teckningsoptionerna under perioden den 1 november 2025 till och med den 30 november 2025. Totalt antal teckningsoptioner i TO11 är 1 700 000.

Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med 340 000 SEK. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emission med mera.

TO12 - Incitamentsprogram till styrelsens ledamöter

Varje teckningsoption av serie TO12 ger rätt att teckna en (1) ny aktie av serie B i Bolaget mot kontant betalning motsvarande 200 procent av den volymviktade genomsnittskursen enligt Nasdaqs officiella kurslista för aktie under de 10 handelsdagar som närmst föregick den extra bolagsstämman. Teckningskursen är således 0,88 kr. Teckning av aktierna med stöd av teckningsoptionerna ska ske i enlighet med villkoren för teckningsoptionerna under perioden den 1 november 2025 till och med den 30 november 2025. Totalt antal teckningsoptioner i TO12 är 2 900 000.

Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med 580 000 SEK. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emission med mera.

LTIP 2023 - Incitamentsprogram till VD, ledande befattningshavare och övriga anställda

LTIP 2023 omfattar tre serier av teckningsoptioner till Bolagets verkställande direktör, ledande befattningshavare, samt övriga anställda. Deltagarna erbjuds att förvärva ett lika stort antal teckningsoptioner av varje serie. LTIP 2023 omfattar sammanlagt högst cirka 7 900 000 teckningsoptioner, vilka tillsammans ger rätt att teckna högst cirka 13 180 000 B-aktier.

Varje serie av teckningsoptioner ger rätt till teckning av B-aktier i Bolaget till B-aktiens kvotvärde om 0,20 kronor per B-aktie, förutsatt viss aktiekurs för Bolagets B-aktie på Nasdaq First North Growth Market (eller annan handelsplats vid händelse av listbyte har uppnåtts som genomsnittlig stängningskurs för de tio handelsdagar som föregår första dagen för utnyttjande av teckningsoptionerna. Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med cirka 2 636 000 SEK. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emission med mera. Antalet B-aktier som respektive serie ger rätt att teckna, teckningsperiod, samt Aktiekursmålet för varje serie, framgår nedan.

Serie	Totalt antal TO per serie	B-aktier per TO vid utnyttjande	Aktiekursmål	Teckningskurs per B-aktie vid uppfyllt Aktiekursmål	Teckningsperiod
A	2 635 959	2	250%	Kvotvärdet (0,20 kr)	1–31 december 2025
B	2 635 959	2	375%	Kvotvärdet (0,20 kr)	1–31 december 2025
C	2 635 959	1	500%	Kvotvärdet (0,20 kr)	1–31 december 2025

Konvertibellån

iZafe Group AB har under kvartalet ingått ett låneavtal om 5,5 MSEK med Exelity AB. Lånet förfaller till betalning den 30 juni 2025. Långgivaren har rätt till att konvertera lånet till aktier i bolaget när som helst under löptiden till en teckningskurs om 0,24 SEK per aktie.

Utöver ovan nämnda optionsprogram och konvertibel finns det för närvarande inga andra utestående teckningsoptioner, konvertibler eller liknande finansiella instrument som kan berättiga till teckning av nya aktier eller på annat sätt påverka aktiekapitalet i bolaget.

Den maximala utspädningseffekten av optionsprogrammen uppgår till cirka 6% av det totala antalet aktier och röster i bolaget.

REVISORSGRANSKNING

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av iZafe Groups revisor.

CERTIFIED ADVISER

Mangold Fondkommission.

KOMMANDE FINANSIELLA RAPPORTER

2025-04-25	Delårsrapport kvartal 1 2025
2025-04-30	Årsredovisning 2024
2025-08-29	Delårsrapport kvartal 2 2025
2025-11-03	Delårsrapport kvartal 3 2025
2026-02-16	Bokslutskommuniké 2025

Finansiella rapporter finns tillgängliga på bolagets hemsida, www.izafegroup.com, samma dag som de publiceras.

BOLAGSSTÄMMA

Årets bolagsstämma hålls den 28 maj 2025. Kallelse med mer information skickas ut senast fyra veckor innan stämman hålls.

UTDELNING

Ingen utdelning föreslås till aktieägarna. Först när bolaget når stabil lönsamhet kommer förslag om utdelning till aktieägarna ske.

FÖRSÄKRAN

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm, 14 februari 2025

iZafe Group AB (publ.)

Anders Segerström	VD
Richard Wolff	Styrelseordförande
Göran Hermansson	Vice styrelseordförande
Jenny Styren	Styrelseledamot
Magnus Engman	Styrelseledamot

KONTAKT



📍 iZafe Group AB
David Bagares gata 3, 111 38 Stockholm

✉ info@izafegroup.com

☎ 08-21 11 21

🌐 www.izafegroup.com