

MÅNADSBREV MAJ: FORTSATT UPPSKALNING OCH VÄXANDE ANVÄNDNING

Maj har varit en månad där vi fortsatt bygga vidare på den grund som lagts under våren. Efter att ADDA-avtalet trätt i kraft och aktivitetsnivån ökat på flera marknader ligger vårt fokus nu på att metodiskt omvandla pipeline, kunddialoger och upphandlingar till konkreta implementationer och fler aktiva enheter.

Antalet aktiva Dosell-enheter ökade med cirka 4 procent jämfört med föregående månad. Det är ett viktigt kvitto på att vi fortsätter växa, samtidigt som vi är tydliga med att införanden i kommunal vård och omsorg ofta kräver planering, utbildning, förankring och stegvis uppskalning.

Under maj passerade vi dessutom 1 miljon genomförda dispenseringar. För oss är detta ett av de viktigaste måtten, eftersom det visar hur många gånger Dosell har bidragit till att människor fått rätt medicin vid rätt tidpunkt. Det är också ett tydligt bevis på att Dosell inte bara installeras, utan används allt mer i den dagliga vården.

Sverige: fortsatt aktivitet efter ADDA

I Sverige fortsätter arbetet med avrop, upphandlingar och implementationer. ADDA-avtalet har ökat synligheten för läkemedelsautomater och skapat en tydligare väg för kommuner som vill införa lösningen i större skala. Samtidigt ser vi att vissa kommuner fortsatt väljer att genomföra egna upphandlingar, vilket gör att vi arbetar parallellt i flera olika processer.

Under maj har vi haft fortsatt hög aktivitet med kundmöten, utbildningar, uppstarter och anbudspresentationer. Flera kommuner befinner sig i olika steg av processen, från första visning till förberedelser inför implementation. Vi ser också att befintliga kunder fortsätter att utöka användningen av Dosell, vilket är en viktig signal om att lösningen skapar värde i praktiken.

Vi har även fortsatt stärka vår organisation för att kunna möta den ökade aktivitetsnivån. Nya resurser inom implementation och kundnära arbete är viktiga för att korta ledtider, hålla hög kvalitet i uppstarter och säkerställa att fler kommuner kan gå från pilot till breddinförande på ett tryggt sätt.

Vitalis: tydligt marknadsintresse

I början av maj deltog vi för första gången med egen monter på Vitalis. Mässan bekräftade det ökande intresset för läkemedelsautomater och resulterade i ett stort antal relevanta dialoger med kommuner, regioner, partners och beslutsfattare. Samtalen stärkte bilden av ett växande behov av lösningar som ökar trygghet, självständighet och effektiviserar läkemedelshanteringen.

Nederländerna: struktur för fortsatt tillväxt

I Nederländerna fortsätter arbetet med att bygga en mer skalbar kommersiell struktur. Vi har under våren stärkt den lokala organisationen och arbetar nu mer systematiskt med pipeline, kunduppföljning, implementationer och integrationer.

Under maj har dialogerna med både befintliga och nya vårdorganisationer fortsatt. Flera kunder utvärderar nu hur Dosell kan skalas upp efter inledande användning, och vi ser fortsatt intresse från organisationer som vill effektivisera sin läkemedelshantering.

Vi bygger samtidigt upp en starkare pipeline inför perioden efter sommaren, då flera kunder förväntas kunna ta nästa steg i sina implementationer. Tillsammans med arbetet kring integrationer och förenklade implementeringsflöden skapar detta bättre förutsättningar för att skala lösningen effektivt på den nederländska marknaden.

Norge och övriga marknader

I Norge fortsätter arbetet tillsammans med befintliga och nya potentiella partners, där vi ser ett växande intresse för läkemedelsautomater. Fokus ligger på att skapa rätt förutsättningar för implementation och vidare marknadsbearbetning.

I Finland, Island och Spanien fortsätter arbetet tillsammans med våra partners. Även om vi inte har några specifika nyheter att kommunicera från dessa marknader denna månad, ser vi fortsatt långsiktig potential och arbetar vidare med att stärka närvaro, dialoger och förutsättningar för framtida implementationer.

Produkt, kvalitet och organisation

För att Dosell ska bli det självklara valet inom läkemedelshantering behöver vi fortsätta utveckla både produkten och våra arbetssätt. Därför ligger stort fokus på stabilitet, användarupplevelse, onboarding, integrationer och driftsäkerhet.

Samtidigt fortsätter vi att stärka organisationen i takt med att aktivitetsnivån ökar. Rekrytering, onboarding och struktur tar tid i det korta perspektivet, men är nödvändigt för att vi ska kunna hantera fler parallella implementationer och samtidigt hålla hög kvalitet för kunder, partners och användare.

Vår ambition är inte bara att växa snabbt, utan att växa på ett sätt som är hållbart och som stärker Dosells position långsiktigt.

Framåt: metodiskt från intresse till aktiva enheter

Vi går nu vidare med ett tydligt fokus på genomförande. Det handlar om att omsätta intresse i avtal, avtal i uppstarter och uppstarter i aktiva enheter som används varje dag.

Prioriteringarna framåt är att:

- Fortsätta arbetet med avrop och upphandlingar i Sverige
- Genomföra planerade implementationer med hög kvalitet
- Driva uppskalning i Nederländerna
- Stärka organisationen i takt med tillväxten
- Fortsätta utveckla våra partnerdialoger internationellt
- Fortsätta förbättra produkt, onboarding och driftsäkerhet

Vi fortsätter arbeta långsiktigt och målmedvetet för att göra Dosell till en självklar del av framtidens läkemedelshantering.

Tack för att du följer vår resa.

Kontakter

Anders Segerström, Verkställande Direktör
Mail: anders.segerstrom@izafegroup.com
Mobilnummer: **+46 70-875 14 12**

iZafe Group AB (publ.)
David Bagares gata 3
111 38 Stockholm

E-post: ir@izafegroup.com
www.izafegroup.com
eucaps.com/izafe-group

Om iZafe Group AB (publ.)

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 samt SaaS-lösningen och den uppkopplade dosettasken Pilloxa. Bolagets lösningar minskar risken för felmedicinering i hemmet, ökar följsamheten, avlastar den offentliga vården, ökar livskvaliteten för patienter samt skapar en tryggare miljö för anhöriga.

Kunderna utgörs av privatpersoner, läkemedelsbolag samt offentliga och privata vårdgivare i Sverige, Norden och globalt. iZafe Group säljer primärt via väletablerade partners som redan besitter långa och djupa kundrelationer med de prioriterade kundgrupperna. Huvudkontoret ligger i Stockholm.

iZafe Group AB är noterat på Nasdaq First North Growth Market sedan 2018. Bolagets Certified Adviser är DNB Carnegie Investment Bank AB. Ytterligare information finns på www.izafegroup.com

Bifogade filer

Månadsbrev maj: fortsatt uppskalning och växande användning