

ANALYS iZafe Group: Flera internationella avtal

iZafe levererade ett Q2 under våra förväntningar. Vi förväntar oss större leveranser av Dosell under andra halvåret av 2023. Motiverat värde justeras ned marginellt.

Större leveranser förväntas under andra halvåret

Omsättningen under Q2 uppgick till 0,4 mkr (0,08), motsvarande en tillväxt på 380%. Dels drivet av försäljningen av Dosell, dels förvärvet av Pilloxa. Försäljningen nådde inte upp till våra förväntningar vid 1,2 mkr eftersom vi förväntade oss att leveranserna till Nederländerna skulle komma i gång under kvartalet. Ledningen bekräftar dock att produktionen är säkerställd för den initiala beställningen vid 1 000 enheter. Analysguiden räknar med att merparten lanseras under H2-23. Rörelseresultatet kom in på -5,1 mkr (-5,2), något lägre än vår prognos vid 4,3. Summerat kom operativa kostnader in i linje med våra prognoser, varpå resultatavvikelsen främst förklaras av en lägre nettoomsättning än förväntat. Kostnadskontrollen är uppmuntrande och ledningen är fast beslutna att den nuvarande kassan på 12 mkr ska räcka för att ta bolaget till kassaflödespositivitet.

Potentiell lansering i flera länder under 2024

iZafe har ingått i fyra internationella samarbeten som enligt ledningens prognoser totalt uppgår till 60 mkr, över ett flertal år. Dessa ordervärden bygger på samarbetspartners minsta åtagande och affärerna kan bli större, eller mindre om samarbetet inte faller väl ut. De 50 första enheterna har levererats till Nederländerna och samarbetspartnern IVE Ventuers uppges ha investerat i ett omfattande system där Dosell har en nyckelfunktion. Dosell testas för närvarande och efter eventuella justeringar i systemet kommer iZafe successivt att leverera resterande 1000 enheter. Analysguiden förväntar sig att se effekt på försäljningen från leveransen i Q3-Q4 i år. Vad gäller avtalet i Spanien fortskrider planerna. Initialt ska 1800 Dosell-enheter levereras till över 650 apotek i Spanien och Portugal och iZafe arbetar nu för att anpassa Dosell för den spanska marknaden. En omfattande lansering förväntas under Q1-24. I Storbritannien är bolaget på god väg att genomföra en första pilotstudie, vilket är starten på en initial försäljning som förväntas öka gradvis från årsskiftet. Marknaden är stor men mognadsgraden är låg och i närtid förväntar vi oss inga anmärkningsvärda volymer från samarbetet. Men långsiktigt är potentialen god och i takt med att marknaden mognar förväntas försäljningen tillta.

Efter prognosjusteringar – motiverat värde 0,33 kr

De internationella ordena är intressanta att följa och ur en diversifieringssynpunkt är det positivt att bolaget bearbetar en handfull länder samtidigt och inte står och faller med en marknad. Utvecklingen i Nederländerna framstår i dagsläget som den viktigaste datapunkten att följa. Vi hade förväntat oss en större lansering i Nederländerna under Q2 och efter kvartalet sänker vi våra försäljningsprognoser för 2023–2025 med 60, 17 och 19 procent till 3 (8), 15 (18) och 30 (37) mkr. Visibiliteten i ordena är låg och variationen i utfallet påverkas kraftigt av enskilda lanseringar. iZafe har ett stort arbete framför sig i att säkerställa produktion, leveransförmåga och genomföra de nödvändiga integrationerna som krävs för Dosell. Analysguiden justerar motiverat värde till 0,33 kronor (0,35).

Ladda ner och läs den fullständiga analysen i PDF-format här:

<https://www.aktiespararna.se/analyser/izafe-group-flera-internationella-avtal>

Om oss

Detta är ett pressmeddelande från Analysguiden – Aktiespararnas uppdragsanalysverksamhet.
Läs mer här: <https://www.aktiespararna.se/analysguiden>

Bifogade filer

[ANALYS iZafe Group: Flera internationella avtal](#)