

MÅNADSBREV AUGUSTI – PRODUKTIONEN IGÅNG OCH FOKUS PÅ HÖSTENS IMPLEMENTATIONER

Augusti har, som normalt under semesterperioden, varit en lugnare månad när det gäller nya implementationer. Samtidigt är produktionen av den nya omgången om cirka 1 300 Dosell-enheter igång. I slutet av augusti levererades cirka 250 enheter till Nederländerna och leveranserna fortsätter löpande. Fokus flyttas nu allt tydligare mot nästa steg, att omsätta tillgängliga enheter, befintliga avtal och pågående kundprocesser i installationer och fler aktiva Dosell under hösten.

Från produktion till aktiva Dosell

Tillgången på nya Dosell har varit en begränsande faktor under delar av första halvåret. Att produktionen nu är igång och att de första större leveranserna har gått ut är därför ett viktigt steg.

Samtidigt är produktion och leverans bara början på den kommersiella processen. Det långsiktiga värdet i vår affärsmodell skapas när Dosell installeras, aktiveras och börjar generera återkommande intäkter.

Vårt fokus under hösten ligger därför på att korta ner och effektivisera hela vägen från avtal och kundbeslut till implementation och aktiv användning.

Det är också viktigt ur ett kapitalperspektiv. Ju snabbare en producerad enhet kan gå från lager till aktiv användning hos kund, desto effektivare kan vi använda vårt rörelsekapital samtidigt som den återkommande intäktsbasen byggs vidare.

Sverige – fokus på implementation och uppskalning

I Sverige fortsätter arbetet med kommuner i olika delar av införandeprocessen. Under sommaren har aktivitetsnivån naturligt varit lägre, men dialoger, planering och förberedelser för kommande uppstarter har fortsatt.

I kommunal vård och omsorg sker införandet av läkemedelsautomater normalt stegvis. En första implementation följs av utbildning, förankring och successiv utökning till fler brukare och verksamheter.

Det gör expansion hos befintliga kunder till en minst lika viktig del av vår tillväxt som nya kommunstarter. Vårt arbete handlar därför både om att få fler kommuner att börja använda Dosell och om att stödja befintliga kunder i att successivt bredda användningen.

Nederländerna – förberedelser för fortsatt uppskalning

Även i Nederländerna har semesterperioden påverkat tempot i kundernas implementationer. Under augusti har arbetet fortsatt med att förbereda kommande utrullningar, utveckla kunddialogerna och säkerställa att den nya generationen Dosell kan introduceras på ett strukturerat sätt.

Nederländerna är fortsatt en viktig marknad för iZafe Group. Vår lokala organisation ger oss möjlighet att arbeta närmare både befintliga och nya vårdorganisationer och samtidigt ta med oss erfarenheter från Europas mest mogna marknad för läkemedelsautomater till våra övriga marknader.

Fokus framåt ligger på att omvandla den kommersiella aktivitet som byggts upp till fler implementationer och aktiva enheter.

Övriga marknader – fortsatt partnerarbete

På våra övriga marknader fortsätter arbetet främst genom lokala partners. I Norge har vi under augusti arbetat vidare tillsammans med fokus på utbildning, integrationer och stöd i pågående kommunprocesser. I Finland fortsätter arbetet kring marknadsbearbetning, upphandlingar och gemensamma säljaktiviteter. På Island har vår partner under augusti förberett marknadsintroduktionen med fokus på logistik, aktivering och lokalt marknadsmaterial.

Ett högre tempo in i hösten

September har inletts med en tydligt högre aktivitetsnivå än under sommarmånaderna. Kundmöten, implementationer, utbildningar och partneraktiviteter har åter tagit fart på flera av våra marknader.

Det viktiga för oss nu är att denna aktivitet också successivt syns i fler installerade och aktiva Dosell.

Som vi beskrev i Q2-rapporten har tiden från avtal och kundbeslut till intäktsgenererande enhet varit längre än planerat under första halvåret. Med en större produktionsvolym på väg ut i verksamheten ligger vårt fokus därför på genomförandet – från leverans till installation, aktiv användning och återkommande intäkter.

Hösten blir en viktig period där fokus ligger på implementation, uppskalning och att fortsätta bygga vår återkommande intäktsbas.

Vi fortsätter arbeta 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 bilder

Grandparents With Child

Bifogade filer

Månadsbrev augusti – produktionen igång och fokus på höstens implementationer