

MÅNADSBREV FEBRUARI – ADDA, TILLVÄXTKAPITAL OCH FÖRBEREDELSE FÖR SKALNING

Februari har varit en månad där flera viktiga pusselbitar fallit på plats för iZafe Group. Vi har tilldelats ramavtal i ADDA:s nationella upphandling av läkemedelsautomater och samtidigt säkrat nytt tillväxtkapital för att accelerera försäljning, installationer och internationell expansion.

Under de senaste åren har vi byggt en stabil grund med fler kommuner, nya marknader och ett växande partnersätverk. Med ADDA på plats och en stärkt organisation går vi nu in i nästa fas där fokus ligger på att skala upp leveranserna av Dosell och möta den ökande efterfrågan.

Sverige – ADDA öppnar för bredare införande

Den största händelsen under februari är tilldelningen i Sveriges första nationella upphandling av läkemedelsautomater via ADDA. Ramavtalet gör det möjligt för kommuner över hela landet att enklare avropa Dosell genom ADDA:s upphandling utan att själva behöva genomföra en fullständig upphandling.

Avtalssparren löper till den 10 mars och avtalet kan därmed signeras den 11 mars. Vi ser detta som en viktig milstolpe som skapar nya förutsättningar för ett bredare införande av Dosell i svensk äldreomsorg.

Under vintern har många kommuner inväntat just detta besked innan de går vidare i sina processer. Februari har därför varit relativt stillsam sett till nya avtal, men vi ser tilldelningsbeslutet som avgörande för att flera pågående dialoger nu ska kunna gå i mål.

Samtidigt fortsätter vissa kommuner att genomföra egna upphandlingar utanför ADDA. Under februari har vi arbetat intensivt med flera sådana processer och hoppas kunna få besked i någon av dessa under mars.

Intresset från kommunerna är fortsatt starkt. Under februari har vi genomfört ytterligare fem visningar och flera anbudspresentationer. Vi fortsätter också att bli kontaktade direkt av kommuner som vill veta mer om hur Dosell kan bidra till tryggare läkemedelshantering.

En viktig milstolpe under månaden är att en kommun som tidigare arbetat med en annan leverantör genomfört en pilot med Dosell sedan november. Utfallet har varit mycket positivt och kommunen har nu lagt en order på ytterligare 40 enheter och kommer därmed att ersätta sin tidigare lösning.

Vi har även haft uppstart för två nya kommuner som nu påbörjar sina implementeringar under mars. Samtidigt ser vi en tydlig trend där allt fler kommuner går från pilot till breddinförande.

Tillväxtkapital för att accelerera nästa fas

Under februari genomfördes en riktad nyemission om cirka 19,8 MSEK. Kapitalet tas in för att ytterligare accelerera bolagets tillväxt.

Det nya kapitalet kommer bland annat att användas för att stärka organisationen, öka installationstakten av Dosell och möta den växande efterfrågan från kommuner och partners. Med fler marknader och en växande pipeline är fokus nu att säkerställa att vi har rätt resurser på plats för att leverera i takt med efterfrågan.

Nederländerna – fortsatt uppskalning

Utvecklingen i Nederländerna fortsätter stabilt och marknaden visar tydlig strukturell tillväxt. Under februari har vi haft flera möten med vårdbolag kring hur Dosell kan skalas upp efter inledande implementeringar.

Under de kommande månaderna väntas omkring 30 nya avdelningar inom befintliga vårdbolag börja använda Dosell.

Vi har också genomfört flera integrationer, bland annat med systemet Bprocare, vilket förenklar införandet i vårdgivarnas befintliga arbetsflöden.

För att ytterligare stärka vår närvaro har vi nu rekryterat en Country Manager för Nederländerna. Rollen kommer att fokusera på att utveckla både direktförsäljning och partnerrelationer samt skapa en mer skalbar kommersiell struktur för fortsatt tillväxt på marknaden.

Norge – redo för utrullning

I Norge är nu allt förberett för uppstart i de sex kommuner som ingår i den upphandling vi tidigare vunnit tillsammans med vår partner Vakt og Alarm.

Vakt og Alarm är en engagerad partner som ser stor potential i Dosell och i hur lösningen kan bidra till effektivare läkemedelshantering i norsk hemtjänst. Efterfrågan på läkemedelsautomater i Norge är hög och tillsammans ser vi goda möjligheter att växa på marknaden. Under februari har vi även lämnat in anbud i ytterligare en norsk upphandling.

Finland, Island och Spanien

Tillsammans med våra partners fortsätter arbetet även på våra övriga marknader. I Finland, Island och Spanien pågår löpande aktiviteter för att utveckla samarbeten, stärka marknadsnärvaron och skapa förutsättningar för fler implementeringar framöver.

Även om vi inte har några specifika nyheter att rapportera från dessa marknader denna månad fortsätter arbetet tillsammans med våra partners i en positiv riktning, med fokus på att utveckla samarbeten, stärka marknadsnärvaron och skapa förutsättningar för framtida implementeringar.

Framåt – stark position inför våren

Med ADDA-tilldelningen, nytt tillväxtkapital för att stärka organisationen och en fortsatt hög

efterfrågan går vi nu in i våren med god visibilitet.

Under mars ligger fokus på att slutföra ADDA-processen, få besked i pågående upphandlingar, starta upp nya kommuner i Sverige samt fortsätta uppskalningen i Nederländerna och stötta våra partners på övriga marknader.

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

AdobeStock 236999430

Bifogade filer

Månadsbrev februari – ADDA, tillväxtkapital och förberedelser för skalning