

Nyhetsbrev mars 2026

Året har rivstartat med fortsatta oroshärddar i omvärlden och eskalerande konflikt i mellanöstern. NOSA är än så länge inte väsentligen påverkad, även om man skall vara försiktig med att uttala sig så här tidigt i konflikten. Ökade oljepriser och potentiellt ökad inflation skulle kunna segla upp som ovälkomna följd effekter som i så fall drabbar hela världsekonomin och därmed även oss.

Mässor

NOSA medverkade i februari vid World Health Expo (tidigare Arab health) som i dag är världens största mässa för hälsa- och sjukvård, med sina 240 000 (!) besökare. Vi har under mässan träffat flera relevanta distributörer från såväl Europa som MENA-regionen, vilket har resulterat i flera intressanta fortsatta dialoger.

Ökad kravställning av distributörer

Vi har under årets första månader även växlat upp vår kravställning mot våra distributörer globalt. Detta i syfte att ytterligare öka penetrationen i de marknader vi befinner oss, men även för att öka pressen på de distributörer som ej håller måttet. Levererar man inte kan man inte räkna med att åtnjuta möjligheten att få erbjuda vårt sortiment. Kanada var första marknad att omstruktureras i syfte att öka försäljning av sjukvårdssortimentet. Fler marknader kan beröras framgent.

Rekrytering

För att ytterligare backa upp våra gedigna tillväxtambitioner (50 MSEK 2026 = 110% omsättningstillväxt) så har vi stärkt vårt team med ny säljare i UK, samt i DACH. Vi har även rekryterat en ny ekonomichef samt en person på marknad. Det ökade fokuset på konsument och apotek efter förvärvet av Nozoil innebär att vi nu måste vässa vår kommunikation, både mot kund och mot andra intressenter.

AI

Vi har kraftigt ökat användningen av AI i vår strategi för 2026. Till det hör att vi nu har 8 "nyanställda" agenter (3 st sälj, 1 marknad, 1 legal, 1 finance, 1 M&A och 1 hr). Ärligt talat är jag närmast chockad över vilken ökad effektivitet och kostnadsbesparing vi får ut av denna AI-strategi och samtidigt förefaller nyttan ständigt tillta. AI är i dag en integrerad del i alla delar av bolaget och jag räknar med att användningen kommer fortsätta öka under en lång tid framöver.

Inleder samarbete med branschorganisationer

Vi har under årets första månader knutit partnerskap med både Business Sweden och SweCare. Båda parter är till för att främja svensk handel, vilket inkluderar aktiviteter som stöttar NOSAs export, men även arrangemang av inkommande och utgående delegationsresor. Vi hoppas kunna återkomma senare under året med resultat från dessa samarbeten.

För ytterligare information:

Adrian Liljefors, VD Nosa Plugs AB
E-mail: investor@nosaplugs.com

Kort om NOSA:

NOSA Plugs AB (publ) är ett svenskt medicintekniskt bolag som sedan 2023/03/16 är noterat på Nasdaq First North Growth Market under ticker "NOSA". FNCA Sweden AB är Certified Adviser.

NOSAs pressmeddelanden finns tillgängliga på <https://nosaplugs.com/sv/investerare/>

Bifogade filer

[Nyhetsbrev mars 2026](#)