MÅNADSBREV OKTOBER – KUNDSTARTER OCH NÄSTA STEG INOM BEFINTLIGA AVTAL

Under oktober har vi fortsatt omsätta våra avtal och partnerrelationer i kundinföranden. Ett kundinförande har påbörjats inom samarbetet med Atea, arbetet med förskrivning har fortsatt i Region Jönköpings län och fler vårdteam har utbildats i Nederländerna. På Island har fler privatkunder kommit igång. Samtidigt har vi uppdaterat administrationsportalen och förberett nästa steg tillsammans med vår partner i Finland.

I septemberbrevet beskrev vi hur tillgängliga enheter och befintliga avtal ska bli till användning och återkommande intäkter. Oktoberarbetet har därför handlat om både nya kundstarter och förutsättningarna för att befintliga kunder ska kunna växa: utbildad personal, fungerande arbetsflöden och stöd efter införandet.

Sverige – från avtal till användning
I april kommunicerade vi att Dosell valts som lösning i Västerviks och samverkande kommuners upphandling, där Atea Sverige AB tilldelats avtalet. Under oktober har ett kundinförande påbörjats inom detta samarbete. Vi följer nu upp starten för att stödja den fortsatta användningen.

Inom Region Jönköpings län har vi arbetat med vårdpersonal kring förskrivning och praktisk användning av Dosell. Regionavtalet ger en väg att nå personer som behöver läkemedelsstöd även utanför hemtjänstens ordinarie införanden. Vårt arbete är att hjälpa vården att använda den möjligheten.

I september kommunicerade vi avtalet med Mora, Orsa och Älvdalen efter kommunernas gemensamma upphandling inom Addas ramavtal. Inför avtalsstarten den 1 december har vi planerat utbildningar i två av kommunerna. Vi har även fått förfrågningar från två andra kommuner om Dosell till deras visningsmiljöer. Införandena sker stegvis utifrån kundernas behov och beslut.

Nederländerna – utveckling hos befintliga kunder och fler vårdteam
I Nederländerna används Dosell redan hos etablerade vårdorganisationer. Fokus ligger på att stödja fler användare inom dessa kundrelationer och introducera lösningen för nya vårdteam. Under senare delen av oktober genomförde våra svenska och nederländska kollegor utbildningar i Dosell Pro, vår app för vårdpersonalens hantering av läkemedelsautomaten.

Före förvärvet av den nederländska verksamheten använde vår dåvarande partner ett egenutvecklat system för Dosell. Vi migrerar nu successivt kunderna till vår gemensamma app och administrationsportal. Det samlar utveckling, utbildning och tekniskt stöd kring samma plattform och ger oss bättre möjligheter att förbättra kundupplevelsen. Övergången samordnas med kundernas IT, bemanning och införandeplaner. Målet är att förenkla den dagliga hanteringen för vårdpersonalen och kunna stödja fler kunder med gemensamma resurser och arbetssätt.

Produktutveckling – enklare hantering och integration med vårdens system
Den 19 oktober driftsatte vi den uppdaterade administrationsportalen. Ett tydligare gränssnitt och bättre överblick över enheter och larm ska förenkla vårdpersonalens dagliga hantering av Dosell.

Under oktober har vi även arbetat vidare med en integration mellan Dosell och en extern vårdplattform. Syftet är att läkemedelsstödet ska kunna ingå i personalens befintliga digitala arbetsflöden. Det kan göra Dosell relevant i fler kundupplägg där vårdgivaren efterfrågar en samlad lösning. Utveckling och verifiering återstår innan hela det planerade upplägget kan tas i bruk.

Finland – stärkt lokal försäljning med AddSecure
Under oktober arbetade vi med AddSecure för att stärka den lokala kundbearbetningen. Som uppföljning i november tillkommer en dedikerad säljresurs för Dosell hos AddSecure. Nästa steg är produktutbildning och gemensam försäljningsuppföljning. Förstärkningen ska förena partnerns lokala kundrelationer med ett tydligt fokus på demonstrationer, kunddialog och vägen till införande.

Island – fler användare genom apotekskanalen
Efter septemberlanseringen genom SKAND och Lyfja har fler privatkunder börjat använda Dosell under oktober. Det följer upp lanseringen med faktisk användning i hemmet, där apotekskanalen ger privatpersoner och anhöriga en lokal väg till rådgivning och stöd. SKAND har även träffat vårdaktörer och arbetat med förslag till piloter inom hemsjukvård. Där behöver upplägg och starter fortfarande fastställas.

November – kund- och partnermöten i Norge och Tyskland
Den 10–11 november deltar vi tillsammans med Vakt og Alarm på eHIN i Osloområdet. Den 16–19 november medverkar vi i den svenska paviljongen på MEDICA i Düsseldorf, med produktvisning och bokade möten. Vi använder dessa mötesplatser för att utveckla kund- och partnerrelationer som kan stödja vår försäljning och våra införanden.

Framåt – genomförande, intäkter och kapitalbindning
Q3-rapporten den 3 november beskrev förskjutna kundinföranden, en svagare intäktsutveckling än förväntat och en reviderad prognos. Vår prioritering är att få planerade kundstarter genomförda och hjälpa befintliga kunder att utöka användningen. Införandetakten beror både på vår leverans- och supportkapacitet och på kundernas planering och bemanning. Därför behöver inköp, utbildning och installation samordnas. Ett mer förutsägbart genomförande ska korta tiden från kapital bundet i enheter till återkommande intäkter. Tillsammans med fortsatt kostnadskontroll är det centralt för att stärka affären.

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

Business Partners 6

Bifogade filer

Månadsbrev oktober – kundstarter och nästa steg inom befintliga avtal