

MÅNADSBREV SEPTEMBER – NYA KOMMUNAVTAL OCH LANSERING PÅ ISLAND

September har inneburit nya kommunavtal i Sverige och kommersiell lansering av Dosell på Island. Samtidigt har leveranserna från den pågående produktionsomgången fortsatt och arbetet med kundinföranden och partnerstöd gått vidare på våra marknader.

I augustibrevet beskrev vi hur fokus allt tydligare ligger på att omsätta tillgängliga enheter och befintliga avtal i aktiv användning. Den inriktningen ligger fast. Under september har vi både breddat vår kommersiella bas och arbetat vidare med förutsättningarna för fler installationer under hösten.

Från produktion till aktiva Dosell

Produktionen av den omgång om cirka 1 300 Dosell-enheter som vi beskrev i augustibrevet har fortsatt. Vid utgången av september hade sammanlagt cirka 400 enheter levererats från fabriken. Enheterna är nu tillgängliga för planerade kundinstallationer, och fokus ligger på att samordna leverans, utbildning, installation och uppstart under hösten.

Nästa steg är att samordna leveranserna med kundernas utbildning, installation och uppstart. Det är när Dosell kommer i användning och börjar generera återkommande intäkter som den ekonomiska effekten byggs upp. En effektiv väg från lager till kund är därför viktig både för tillväxten och för hur vi använder vårt rörelsekapital.

Sverige – nya avtal genom Adda

Under september tecknade Dosell avtal med Mora, Orsa och Älvdalens kommuner efter en gemensam upphandling inom Addas nationella ramavtal. Dosell valdes som ensam leverantör efter en samlad utvärdering av pris och kvalitet.

Kommunernas uppskattade behov är cirka 120 enheter under avtalsperioden. Volymerna är inte garanterade och införandet beräknas ske stegvis under vintern och våren 2026/2027, med avtalsstart den 1 december.

Avtalen är ett konkret exempel på hur Addas ramavtal omsätts i nya kommunaffärer. Parallellt fortsätter arbetet med befintliga kunder och tidigare vunna avtal. Utbildning, tydliga arbetssätt och uppföljning efter uppstart är viktiga delar för att kommunerna ska kunna bredda användningen till fler brukare.

Nederländerna – kunduppföljning och planerade införanden

I Nederländerna har vi under september arbetat vidare med kunduppföljning och planering av kommande införanden. Det lokala teamet har tagit fram en konkret plan för kundaktiviteter och utrullningar under resten av året. Arbetet omfattar även förberedelser för Dosell Pro och integrationer med vårdorganisationernas befintliga system.

Prioriteringen är att stödja befintliga kunder i den dagliga användningen och få planerade uppstarter att gå vidare till installation. Det kräver nära samordning mellan vårt lokala team, kunderna och det tekniska stödet från Sverige.

Island – från förberedelser till kommersiell lansering

I augusti beskrev vi förberedelserna för marknadsintroduktionen på Island. Under september blev Dosell kommersiellt tillgänglig genom SKAND och apotekskedjan Lyfja, och de första kunderna fick sina enheter. Dosell finns även för demonstration i utvalda Lyfja-apotek.

Samarbetet ger oss en lokal försäljningskanal där privatpersoner och anhöriga kan få rådgivning och stöd inför användningen. Introduktionen är fortfarande i ett tidigt skede och vårt fokus ligger på att stödja de första användarna och ta till vara deras återkoppling.

Efter månadens slut har Lyfja även följt upp lanseringen med en presentationsartikel på Vísir den 7 oktober. Där beskrivs hur läkemedelsautomaten kan förenkla läkemedelshanteringen i vardagen och ge stöd till anhöriga. Artikeln är en del av Lyfjas lokala marknadsföring och gör erbjudandet mer synligt för potentiella användare.

Övriga marknader – fortsatt partnerarbete

I Norge har arbetet fortsatt med integrationer, produktstöd och förberedelser i kommunala kundprocesser. I Finland ligger fokus på marknadsbearbetning och planering av lokala införanden tillsammans med vår partner. Arbetet utgår från respektive marknads förutsättningar och de steg som krävs för att kunderna ska kunna börja använda Dosell.

System och arbetssätt för fortsatt tillväxt

Under september har vi även fortsatt utveckla våra egna system för administration, laddning och kunduppföljning. I Dosell Pro har arbetet bland annat omfattat tydligare arbetsflöden vid påfyllning av dosrullar samt förbättrad status- och larmvisning.

Genom att själva utveckla de centrala delarna av lösningen kan vi anpassa dem efter kundernas behov och underlätta det dagliga arbetet med Dosell. Internt utvecklar vi samtidigt vårt stöd för försäljning, leverans och uppföljning. Målet är att kunna hantera fler kunder och enheter utan att administrationen behöver växa i samma takt.

Framåt – genomförande och fortsatt kundutveckling

Under resten av hösten prioriterar vi planerade införanden, utveckling av befintliga kunder och stöd till våra partners. De nya kommunavtalen och lanseringen på Island breddar vår bas, medan det fortsatta arbetet med implementation och kunduppföljning ska skapa förutsättningar för långsiktig användning och återkommande intäkter.

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

Miljöbild1

Bifogade filer

Månadsbrev september – nya kommunavtal och lansering på Island